

**Das Problem der Erfassung und Beobachtung
von Branchen- und Betriebskonjunkturen
(Spezialkonjunkturen)**

**Ein Beitrag zur Verbesserung der Grundlagen
konjunkturorientierter Betriebspolitik**

Gerhard Friedrich Salaw

Das Problem der Erfassung und Beobachtung
von Branchen- und Betriebskonjunkturen
(Spezialkonjunkturen)

Ein Beitrag zur Verbesserung der Grundlagen konjunk-
turorientierter Betriebspolitik

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität zu
München



vorgelegt

von

Gerhard Friedrich Salaw

Referent: Professor Dr. Dr. h.c. Karl Rössle

Tag der mündlichen Prüfung: 27. Februar 1957

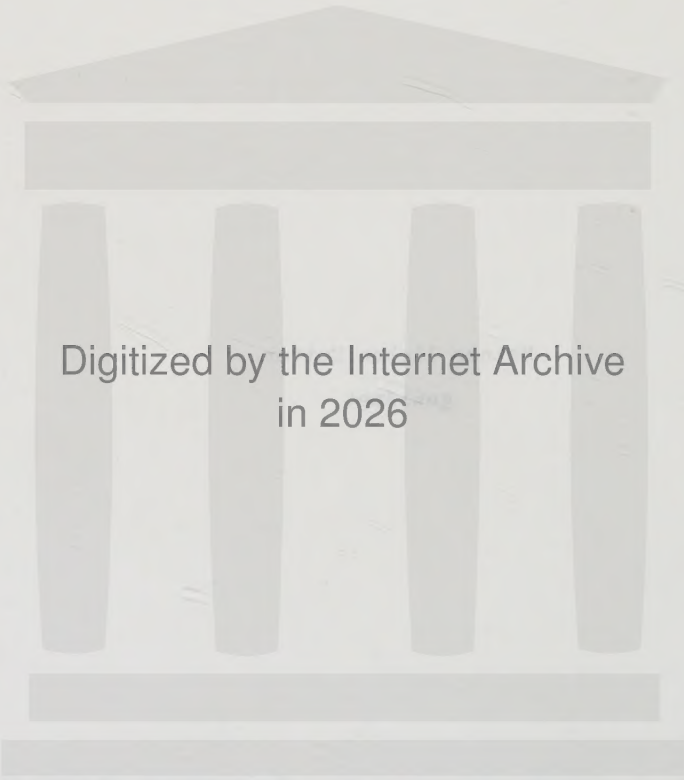
Die folgende Arbeit ist als ein Beitrag zur Konjunkturphysiologie aufzufassen. Ihren Ausgangspunkt hat sie in der Fragestellung nach den Konjunkturverläufen der Brutto- und Betriebswirtschaft. Da diese Aufgabe zu erfüllen, müssen Methoden herangezogen werden, die sich mit der Erfassung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft befassen und deren Hilfsmittel werden. Zweck der gesamten Arbeit ist die Aufhellung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft. Die Arbeit ist in drei Teile gegliedert. Der erste Teil enthält die allgemeine Beschreibung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft. Der zweite Teil enthält die Beschreibung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft. Der dritte Teil enthält die Beschreibung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft.

Meiner lieben Mutter

gewidmet

Aus der Zusammenfassung ergibt sich, dass die Frage der Konjunkturverläufe in vorliegenden Zusammenfassung nicht beantwortet ist. Auch das Gebiet der Konjunkturphysiologie wurde bisher nicht eingehend untersucht. Die vorliegende Arbeit soll die Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft aufhellen. Die Arbeit ist in drei Teile gegliedert. Der erste Teil enthält die allgemeine Beschreibung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft. Der zweite Teil enthält die Beschreibung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft. Der dritte Teil enthält die Beschreibung der Konjunkturverläufe der Brutto- und Betriebswirtschaft.

Für die freundliche Beachtung gilt Herrn Prof. Dr. Dr. h. c. Karl Börsch, der die Abfassung der Arbeit wohlwollend unterstützt, auch zahlreichen Mitarbeitern.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

V o r w o r t

Die folgende Arbeit ist als ein Beitrag zur Konjunkturphänomenologie aufzufassen. Ihren Schwerpunkt hat sie in der Fragestellung nach dem Konjunkturbild von Branche und Betriebswirtschaft. Um diese Aufgabe zu erfüllen, müssen Methoden zur Erfassung und Beobachtung der Branchen- und Betriebskonjunkturen behandelt und an Beispielen dargestellt werden. Zweck des gesamten Vorgehens ist die Aufhellung des Phänomens der Spezialkonjunkturen und der damit verbundene Hinweis, dass eine ausschliessliche Beobachtung der allgemeinen Konjunkturentwicklung für den Unternehmer nicht genügt, um konjunkturorientierte Betriebspolitik zu betreiben, so notwendig die Beschäftigung mit der allgemeinen Konjunktur als Ergänzung, ja als Voraussetzung spezialkonjunktureller Überlegungen auch sein mag.

Aus der Themenstellung ergibt sich, dass die Frage der Konjunkturverursachung im vorliegenden Behandlungszusammenhang nicht interessiert. Auch das Gebiet der Konjunkturprognose wurde bewusst aus der vorliegenden Abhandlung ausgeklammert, da es nach Art und Umfang eine gesonderte Bearbeitung verdiente. Volkswirtschaftliche Betrachtungen wurden nur insoweit herangezogen, als dies zur Abgrenzung des betriebswirtschaftlichen Behandlungsstandpunktes notwendig erschien.

Mein aufrichtiger Dank gilt Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. Karl Rössle, der die Abfassung der Arbeit wohlwollend unterstützte. Auch zahlreichen Mitarbei-

tern des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München und des Bayerischen Statistischen Landesamtes sei an dieser Stelle mein Dank für die freundliche Erteilung von Auskünften und für die Bereitstellung von Zahlenmaterialien und literarischen Unterlagen ausgesprochen.

Gerhard Friedrich Salaw

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einführender Teil	1
1. Inner- und ausserbetriebliche Einflüsse als Anlässe betriebspolitischer Mass- nahmen	1
2. Die Konjunktur als Teil der ausserbetrieb- lichen Einflüsse im besonderen	5
3. Die Gewinnung des Begriffes der Spezial- konjunktur und seine Untergliederung in Branchen- und Betriebskonjunkturen	8
4. Aufgabenstellung und methodische Fragen	23
Hauptteil	29
Abschnitt I	
Kennzeichnungsmöglichkeiten für die allge- meine Konjunktur und Feststellung ihres Verlaufs in ausgewählten Zeiträumen (als Voraussetzung für die Beobachtung von Differenzierungen der Branchen- und Be- triebskonjunkturen im Verhältnis zur all- gemeinen Konjunktur)	29
A. Erörterung von Fragen, die die Exi- stenz der Konjunkturschwankungen überhaupt, die des Konjunkturzyklus, seiner phasenmäs- sigen Untergliederung und die Auswahl der massgeblichen Konjunktursymptome betreffen	29

1. Das Problem der Konjunkturschwankungen überhaupt, ihrer Zusammenfassung zu Zyklen sowie ihrer phasenmässigen Untergliederung	29
2. Das Problem der Auswahl von massgeblichen Konjunktursymptomen, die zur Kennzeichnung der allgemeinen Konjunktur herangezogen werden sollen	34
B. Die Feststellung des Verlaufs der allgemeinen Konjunktur für die hier zugrunde gelegten Gebiete und Zeiträume	38
1. Die Feststellung des Verlaufs der allgemeinen Konjunktur für die Bundesrepublik Deutschland in der Zeit von 1948 bis 1955	39
2. Die Feststellung des Verlaufs der allgemeinen Konjunktur für die Zeit von 1914 bis 1921 in den USA	45
Abschnitt II	
Erste Grundlage konjunkturorientierter Betriebspolitik: Die Kenntnis der Möglichkeiten zur Erfassung und Beobachtung der Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur in den Branchenkonjunkturen	48
A. Die Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen mit Hilfe der Wirtschaftsstatistik	50

	Seite
1. Materialquellen, Erfassungs- und Beobachtungsgegenstände, Auswertungsmethoden für die Zwecke der Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen	50
2. Beispiele für die Anwendung der genannten Methoden auf den erwähnten Untersuchungsbereichen für die Zwecke der Erfassung und Beobachtung von Spezialkonjunkturen	56
 B. Nachweis von Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur in den Branchenkonjunkturen mit Hilfe des Konjunkturtestverfahrens	 83
1. Wesen und Arbeitsweise des Konjunkturtestverfahrens	83
2. Beispiele für die Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen mit Hilfe des Konjunkturtestverfahrens	89
 Abschnitt III	
Zweite Grundlage konjunkturorientierter Betriebspolitik: Die Kenntnis und Beobachtung betrieblicher Reflexe auf die allgemeine und die entsprechende Branchenkonjunktur	111
 A. Das Problem der Erfassung und Beobachtung der konjunkturbedingten Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess	 114
1. Allgemeines	114
2. Die konjunkturbedingten Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess	116

	Seite
3. Das Problem der Erfassung und Beobachtung der konjunkturbedingten Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess	123
B. Die Beobachtung der Aufwands- bzw. Kostengestaltung im Konjunkturzyklus im Dienste der konjunkturorientierten Betriebspolitik	129
1. Allgemeines	129
2. Die Beziehungen zwischen Aufwands- bzw. Kostengestaltung im Konjunkturablauf	131
3. Zitat eines praktischen Beispiels für die Verfolgung konjunktureller Entwicklungen in der Kostenstruktur	141
C. Die Beobachtung konjunktureller Schwankungen von Umsatz, Erfolg und Wirtschaftlichkeit als Grundlage für die Gewinnung weiterer Unterlagen im Dienste der konjunkturorientierten Betriebspolitik	146
1. Die Schwankungen des Umsatzes und des Erfolges unter dem Einfluss der Konjunktur	146
2. Das Verhältnis zwischen Umsatz und Kapital im Konjunkturverlauf	153
3. Die Gestaltung der Wirtschaftlichkeit unter dem Einfluss der Konjunktur	170
D. Das Problem der richtigen Erfolgsermittlung im Konjunkturzyklus	176
1. Allgemeines	176

2. Wertänderungen am ruhenden Vermögen, Scheinerfolge und Realisationsgrad des Erfolges als beachtenswerte Gesichts- punkte bei der Ermittlung des richti- gen Erfolges im Konjunkturzyklus	178
3. Zusammenfassung	185
 E. Die Beobachtung des Konjunkteinflusses auf die Gestaltung der Bilanzpositionen, der Rentabilität und des immateriellen Kapitals	 187
1. Die Beständebilanz unter dem Einfluss der Konjunktur	187
2. Die Rentabilität unter dem Einfluss der Konjunktur	212
3. Das immaterielle Kapital unter dem Ein- fluss der Konjunktur	218
 Nachwort	 224
 Literaturverzeichnis	
 Anlagen	
 Lebenslauf	

Einführender Teil

1. Inner- und ausserbetriebliche Einflüsse als Anlässe betriebspolitischer Massnahmen

Die Betriebswirtschaft wird konkret repräsentiert durch Gebäude, Maschinen, Lager, Arbeitskräfte in planender, leitender und ausführender Funktion, durch ein Netz von Beziehungen und Verbindungen zur Umwelt usw.. Sie steht zur Erfüllung ihres Zwecks (beispielsweise der Herstellung von Eismaschinen) gemäss ihrer Wesens-eigenart (nämlich: zu wirtschaften, eine Leistung zu erstellen) mit dieser Umwelt in regem Verkehr und tauscht wechselseitig Leistung und Gegenleistung aus. Alles dies ist an und für sich gegeben.

Inner- und ausserbetriebliche Einflüsse greifen nun in diese Vielzahl der bestehenden Verhältnisse verändernd ein und gestalten das Wie oder das Quale dieser an und für sich struktur- und wesensgemäss gegebenen Tatbestände, Z.B. sind die Erscheinungen Liquidität, Debitorenumschlag, Arbeiterzusammensetzung nach gelernten und ungelernten, männlichen und weiblichen usw. gegeben, ihre spezielle Gestaltung wird aber in hohem Masse durch inner- und ausserbetriebliche Einflüsse bestimmt, u.a. also auch durch den ausserbetrieblichen Einfluss der Konjunktur.

Die innerbetrieblichen Einflüsse besitzen ihren Ursprung im Betrieb selbst. Sie sind organisations- und strukturbedingt und damit betriebsindividuell. Sie sollen in der vorliegenden Arbeit nicht be-

handelt werden. Von ihnen sind Beeinflussungen streng zu unterscheiden,¹⁾ durch die - aus wechselnden Motiven (z.B. Kreditaufnahmeabsicht, Dividendenkontinuität) - Ergebnisse des betrieblichen Rechnungswesens bewusst verändert werden, um durch die so gefälschte Wirklichkeit Dritte, betriebsextern Untersuchende, zu täuschen.

Die a u s s e r b e t r i e b l i c h e n Einflüsse treten an die Betriebswirtschaft von aussen heran, sie sind überindividuell und liegen in vielen Fällen auch ausserhalb der Einflussmacht der einzelnen Betriebswirtschaft. Sie gestalten die für die Betriebswirtschaft bedeutsame Umwelt, die im Markt ihren wesentlichsten Ausdruck findet. Die Mannigfaltigkeit der ausserbetrieblichen Bewegungsimpulse wird heute nach den grundlegenden Arbeiten des Harvard-Instituts²⁾ auf vier Formen zurückgeführt, nämlich auf die Grundrichtung der Wirtschaftsbe-
wegung, den Trend, auf die Saisonschwankungen, auf die zyklischen Bewegungen (Konjunktur im engeren Sinne) und auf sonstige zufällige Bewegungen. Dieser Einteilung nach formal-statistischen Gesichtspunkten stellt Wagemann³⁾ folgendes Gliederungsprinzip gegenüber:

1. Einmalige Veränderungen (Strukturveränderungen);
diese sind:

- a) diskontinuierlich (Entwicklungsbruch; Verlagerungen, Zusammenbrüche, Abtrennungen);
- b) kontinuierlich (Entwicklung: Wachstum, Umbildung, Rückbildung);

2. Periodische Bewegungen: diese sind:

- a) rhythmisch gebunden (Saisonschwankungen),
- b) rhythmisch frei (Konjunktur i.e.S.)."

1) Vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.34.

2) Harvard University Committee of Economic Research an der Universität Cambridge/Mass./USA., Gründung 1917 durch W.M. Persons.

3) Wagemann, H., "Konjunkturlehre", S.45; auf Sperrungen, die im Original gegeben sind, wurde verzichtet.

Die einmaligen Veränderungen betreffen die Struktur des Wirtschaftsphänomens, sind also dauernder Art, während man bei den periodischen Bewegungen mit einer Rückentwicklung oder Gegenbewegung rechnet. Diskontinuierliche einmalige Veränderung lassen sich verhältnismässig leicht erkennen und isolieren. So sind z.B. nach Ende des zweiten Weltkrieges infolge der Abschneidung von Ostgebieten und Ostzone die Beschaffungs- und Absatzverhältnisse zahlreicher Wirtschaftszweige strukturell verändert worden. Hierbei handelte es sich um eine Veränderung einmalig diskontinuierlicher Art. Das Ausmass einer derartigen Veränderung ist im konkreten Fall annähernd zu bestimmen.

Zu den einmalig kontinuierlichen Veränderungen, die auch als Trend bezeichnet werden, gehören beispielsweise Bevölkerungswachstum oder -rückgang, fortschreitende Rationalisierung und Technisierung usw.. Derartige kontinuierliche Veränderungen besitzen durchaus nicht immer gleichförmigen Charakter; die einmal herrschende Tendenz kann eine Abschwächung, ja auch eine Umkehrung erfahren. Kondratieff¹⁾ weist in diesem Zusammenhang auf einen säkularen Trendzyklus hin (lange Wellen), dessen Dauer 20 bis 30 Jahre umfasst. Er sei dem Konjunkturzyklus in ähnlicher Weise überlagert, wie die Konjunktur der Saison.²⁾ Praktisch sind die langen Wellen, die Spiethoff³⁾ - je nach dem Vorherrschen von Prosperitäts- oder Depressionsjahren - in Aufschwungs- oder Stockungsspannen gliedert, jedoch zu den Strukturveränderungen zu rechnen, denn die Entwicklung führte (jedenfalls in dem bisher relativ kurzen Beobachtungszeitraum der letzten 150 Jahre) doch nie wieder zu dem Ausgangspunkt der Bewegung zurück. Andererseits wird auch infolge der langen Dauer und der völligen Unsicherheit der Wandlungen eine praktische Be-

1) Kondratieff, M.D., a.a.O., S.573 ff.

2) Vgl.hierzu auch: Woytinsky, W., a.a.O., S.6 f.

3) Spiethoff, A., "Krisen", S.38 und 60.

rücksichtigung der folgenden Reaktionsphase für die Wirtschaftspolitik unmöglich.

Die Saisonschwankungen sind an den Rhythmus des jahreszeitlichen Ablaufs gebunden und treten beim Vergleich summarischer Jahresdaten nicht in Erscheinung. Sie können auf natürliche (meteorologische) und künstliche Einflüsse (z.B. Verbrauchshäufungen zur Festzeit, Abrechnungsgewohnheiten usw.) zurückgeführt werden. Auch gibt es, besonders bei Wirtschaftszweigen, die in engem Kontakt mit dem Verbraucher stehen, kurzweilige Saisonschwankungen innerhalb des Monats, der Woche oder des Tages, die durch Gehalts- und Lohnzahlungs- sowie Einkaufsgewohnheiten hervorgerufen werden. Saisonschwankungen sind in ihrer Intensität durchaus nicht immer in jedem Jahre gleich, sie werden in ihrer Stärke von dem Stande der Konjunktur stark beeinflusst.

Die rhythmisch freien Bewegungen (Konjunktur i.e.S.) verlaufen über mehrere Jahre (3-12)¹⁾ hinweg und schwanken nach Dauer der Perioden (Wellenlänge) und Grösse des Ausschlags (Wellentiefe) erheblich. In negativer Form kann man sie mit Wagemann²⁾ als die Restbewegung definieren, die nach Ausschaltung aller anderen Bewegungsformen (der einmalig diskontinuierlichen und einmalig kontinuierlichen Veränderungen sowie der Saisonschwankungen) übrig bleibt. Die positiven Definitionen der Konjunktur sind mannigfaltig. Häufig findet man die Auffassung, dass es sich bei den Konjunkturschwankungen um eine Gleichgewichtsstörung handelt, auf die notwendig eine Rückentwicklung folgen muss. Diese führt dann aber nicht nur bis zum Gleichgewichtszustand zurück, sondern meistens darüber hinaus zu einem gegenteiligen Ausschlag. In diesem Sinne

1) Siehe Haberler, G., "Prosperität und Depression", Bern 1948, S.260.

2) Wagemann, E., "Konjunkturlehre", S.60.

definiert Wagemann¹⁾ die Konjunktur als den Inbegriff wirtschaftlicher Reaktionerscheinungen....."2)

Einmalige diskontinuierliche Veränderungen, Trend, Konjunktur und Saison summieren sich in ihren (positiven und negativen) Einflüssen und ergeben so das Bild der Gesamtheit der ausserbetrieblichen Einflüsse. Der jeweilige Anteil eines der vier Einflussarten an der Gesamtheit der ausserbetrieblichen Einflüsse schwankt von Zeit zu Zeit, Land zu Land und Branche zu Branche. Er muss im konkreten Einzelfall mit den Hilfsmitteln der Konjunkturstatistik ermittelt und dann gegebenenfalls isoliert werden. In diesem Zusammenhang sei auf die zahlreichen in der Literatur gegebenen Darstellungen dieses Gebietes verwiesen.³⁾ Die einmalig diskontinuierlichen Veränderungen und die Saisonschwankungen lassen sich aus einer Zeitreihe verhältnismässig sicher ausschalten. Für die Eliminierung des Trends ist man jedoch in der Regel auf Schätzungen angewiesen⁴⁾.

2. Die Konjunktur als Teil der ausserbetrieblichen Einflüsse im besonderen

Die Konjunktur, bzw. ihr auffallendster Teil - die Krise -, ist vielfach eine umfassende Erscheinung, die tiefgreifende Wirkungen auf das gesamte Wirtschaftsleben ausübt. Sie ist in ihrer Ausprägung nach Ausgangspunkt

1) Wagemann, E., "Konjunkturlehre", S.61.

2) Näheres zum Begriff der Konjunktur siehe S.13 ff.

3) E.E. Wagemann, E., "Konjunkturlehre", S.233 ff., Deutsch, P., a.a.O., S.152-157, Altschul, E., a.a.O., Anderson, O., "Die Korrelationsrechnung in der Konjunkturforschung", Hennig, ., a.a.O.

4) Vgl. hierzu Kuznets, ., a.a.O..

und Ausbreitungsumfang stark variationsfähig und äussert sich in charakteristischer Gestaltung der verschiedenen Ausdrucksgrössen des Wirtschaftslebens.

Das Konjunkturphänomen erfuhr eine reichhaltige wissenschaftliche Bearbeitung. Es kam hierbei zu gewissen Unterschieden in den Auffassungen, welche Symptome als jeweils typisch für den Stand der Konjunktur angesehen werden sollen. Auf diese Frage wird später¹⁾ noch näher eingegangen werden. Die Bezeichnung der Konjunkturphasen²⁾ wurde an die sich wiederholende, Regelmässigkeiten aufweisende Gestaltung verschiedener Symptome im Ablauf des Konjunkturzyklus³⁾ geknüpft. Auf die drei bekanntesten dieser Phasenschemata, die von Harvard⁴⁾, Spiethoff⁵⁾ und dem Institut für Konjunkturforschung (I.f.K.), Berlin,⁶⁾ sei hier hingewiesen.

Im Zuge der wissenschaftlichen Bearbeitung des Konjunkturphänomens wurden auch mannigfache Gliederungsgesichtspunkte herausgestellt. Auf einige sei im folgenden hingewiesen, um im Anschluss daran die hier interessierenden betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkte auszuwählen.

Sombart⁷⁾ stellt beispielsweise die Erscheinung der Konjunkturen und Krisen in einen sehr weiten Rahmen. Er teilt zunächst in Krisen als persönliche Schuld Tatsachen als Natur Tatsachen und als gesellschaftliche Tatsache ein und gliedert die letzteren nach privatwirtschaftli-

1) Siehe Seite 34 ff..

2) Auch hierzu siehe oben Seite 31.

3) Siehe Seite 30 ff.

4) Siehe "Review of Economic Statistics" 1919.

5) Spiethoff, A., "Krisen", S.38.

6) Siehe Wagemann, E., "Konjunkturlehre", S.66 ff.

7) Sombart, W., "Versuch einer Systematik der Wirtschaftskrisen", S.15.

chen, finanzwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Krisen. Innerhalb der volkswirtschaftlichen Krisen erfolgt dann eine weitere Untergliederung in Absatz- und Kapitalkrisen, wobei die Auswirkung der Kapitalkrisen dann wiederum primär (auf dem Kapitalmarkt selbst) oder sekundär (im Bereiche des Handels oder/und der Produktion) erfolgen kann.

Bouniatan¹⁾ grenzt den Konjunkturkomplex nach anderen Gesichtspunkten ab und gliedert in

I. Allgemeine Wirtschaftskrisen.

II. Spezielle Wirtschaftskrisen.

1. Krisen der Verkehrsmittel:

a) Geldkrise,

b) Kreditkrise.

2. Krisen des Wertverkehrs oder Handelskrisen:

a) Krise des Güterverkehrs oder Handelswarenkrisis,

b) Krise des Kapitalverkehrs oder Börsenkrise.

3. Krisen der Güterproduktion:

a) Industriekrise,

b) Agrarkrise."

Auch unterscheidet Bouniatan "akute" und "milde" Wirtschaftskrisen, womit er "auf die grössere oder geringere Heftigkeit ihres Verlaufs" eingeht.

Spiethoff²⁾ unterscheidet Spekulations-, Wertpapierbörsen-, Warenhandels-, Erzeugungs-, Gründungs-, Kapital- und Kreditkrisen, wobei er der Kreditkrise eine für alle anderen Gebiete entscheidend beeinflussende Rolle zuspricht.

Röpke³⁾ wiederum gliedert die Konjunktur nach drei

1) Bouniatan, M., "Wirtschaftskrisen und Überkapitalisation", S.8.

2) Spiethoff, A., "Krisen", S.9.

3) Röpke, W., "Die Konjunktur", S.16.

sehr anschaulichen Prinzipien:

- "1. nach ihrer räumlich branchenmässigen Ausdehnung: totale und partielle Konjunkturen.
2. nach ihrer zeitlichen Schwinungsdauer: kurz- und langwellige Konjunkturen.
3. nach ihren Ursachen: exogene und endogene Konjunkturen."

Das tragende Einteilungsprinzip dieser Arbeit knüpft an den Punkt 1 der ~~Röpke~~'schen Systematik - Gliederung der Konjunkturen nach ihrer räumlich-branchenmässigen Ausdehnung - an.

3. Die Gewinnung des Begriffes der Spezialkonjunktur und seine Untergliederung in Branchen- und Betriebskonjunkturen

Zur räumlich-branchenmässigen Ausdehnung der Konjunkturen schreibt v. Mühlenfels¹⁾, die Gegenüberstellung allgemeine oder totale und spezielle oder partielle Konjunkturen beruhe auf der Erfahrung, dass die Konjunkturschwankungen die Tendenz hätten, sich über immer weitere Gebiete des volkswirtschaftlichen Körpers auszubreiten, "dass aber andererseits die Ausbreitungstendenz auf Hemmungen und Gegenteilstendenzen stösst, die ein Übergreifen auf alle Wirtschaftszweige verhindern: neben der allgemeinen Konjunktur der wichtigsten und zahlreichsten Wirtschaftszweige laufen partielle Bewegungen kleinerer Gebiete. Diese Ausbreitungstendenz zeigt einige Besonderheiten. Sie wirkt sich zunächst in den verschiedenen Stadien

1) Mühlenfels, A., a.a.O., S.616 ff.

des Konjunkturverlaufs verschieden aus: beim ersten Anstieg der Konjunktur aus der Depression heraus sind es gewöhnlich nur einige wenige sachlich und oft auch lokal begrenzte Wirtschaftszweige, deren Lage sich bessert, die aus der Lethargie erwachen und zu neuem Leben sich regen. Mit wachsender Intensität greift die Bewegung auf andere Wirtschaftszweige und andere Lokalgebiete über. Bei Beginn der letzten Phase des Aufschwungs, der Hochkonjunktur, pflegen alle Gebiete, die sich überhaupt an der Bewegung beteiligen, die vorhergehende Depression überwunden zu haben." Ferner bemerkt v. Mühlenfels¹⁾, dass sich die Ausbreitung in der Regel beim Anstieg der Konjunktur relativ langsam auswirke. Das Tempo der Ausbreitung variere mit der Intensität der anstossgebenden Bewegung, während sich bei beginnendem Abstieg der Umschwung "nach unten" meist viel plötzlich und mit grösserer Vehemenz vollziehe als der Anstieg. Das gelte besonders für die schärfste Form des Umschwungs, die Krise. Sie zeige "eine in ihren Einzelheiten kaum zu verfolgende Geschwindigkeit in der Abwärtsbewegung." Schliesslich lasse mit dem Aufhören einer führenden Bewegung (nach oben oder unten) auch die Ausbreitungstendenz und damit die Einheitlichkeit nach. Kleine und vorübergehende Ansätze zur Besserung hätten während der Depression in der Regel nur eine geringe Rückwirkung auf die Lage und Entwicklung der anderen Wirtschaftsgebiete.

Was die Häufigkeit der Erwähnung und die Tiefe der wissenschaftlichen Behandlung des Problems der Erfassung und Beobachtung von Spezialkonjunkturen betrifft, so bemerkt hierzu v. Mühlenfels:²⁾ "Es ist eigenartig, dass die meisten Schriftsteller, die sich mit der Konjunktur befassen, den Vorgang der Ausbreitung zunächst partieller

1) v. Mühlenfels, A., a.a.O., S. 617.

2) v. Mühlenfels, A., S. 618, a.a.O..

Bewegungsvorgänge zwar streifen, aber darin kein Problem sehen, dass der genaueren Behandlung verlohnte."

Gelegentlich werden spezialkonjunkturelle Gesichtspunkte bei der Gliederung des gesamten Konjunkturphänomens zwar genannt, selten jedoch hierzu nähere Ausführungen gemacht. So wird z.B. in der oben¹⁾ zitierten Einteilung der Konjunkturen durch Sombart²⁾ auf die Möglichkeit privatwirtschaftlicher Krisen hingewiesen, jedoch rechnet Sombart die privatwirtschaftlichen Krisen - in der damaligen Zeit jedenfalls noch - nicht zu den Objekten der politischen Ökonomie. Er fasst sie in der Weise auf, dass es sich dabei um rein persönliche Angelegenheiten eines Einzelnen handelt und meint daher: "Mit der Volkswirtschaftslehre haben sie schlechterdings nichts zu tun....".³⁾ In seinem Werk "Der moderne Kapitalismus"⁴⁾ ist allerdings der Ausdruck privatwirtschaftliche Krisen völlig fallen gelassen. Statt dessen wird dort der Begriff Konjunktur verwandt und dieser in eine allgemeine und in eine besondere oder partielle gegliedert und nunmehr mit dem Schicksal der Einzelwirtschaften weitgehend in Verbindung gebracht. Sombart⁵⁾ schreibt wörtlich: "In der Beziehung des Begriffes auf das Wohl und Wehe der Einzelwirtschaft liegt aber des ferneren auch die Eigentümlichkeit eingeschlossen, dass die mit dem Worte Konjunktur bezeichneten Marktverhältnisse immer auf einen bestimmten Wirkungskreis bezogen werden, dass es also Marktkreise gibt, in denen jeweils eine bestimmte Konjunktur vorherrscht. Diese Kreise werden gebildet durch die begriffliche Zusammenfassung aller Absatzbedingungen, denen eine bestimmte Gruppe von Einzelwirtschaften gleichmässig unterliegt. So mannigfach diese Gruppen auch ab-

1) Seite 6 f.

2) Sombart, W., "Versuch einer Systematik..", S.15.

3) Sombart, W., "Versuch einer Systematik..", S.15 f.

4) Sombart, W., "Der moderne Kapitalismus", 2.Aufl.1917, S.208 ff.

5) Sombart, W., "Der moderne Kapitalismus", S.209. f.

geteilt werden können, so mannigfach kann sich die Konjunktur gestalten, die wir dann wieder unter dem Gesichtswinkel ihrer besonderen Wirksamkeit als besondere oder partielle zu bezeichnen pflegen, bis die Kreise, für die sie bestimmend ist, so gross werden, dass wir die sie beherrschende Konjunktur eine (relativ) allgemeine nennen. Die Konjunktur kann günstig oder ungünstig sein für ein einzelnes Gewerbe an einem bestimmten Ort, für das Erwerbsleben an einem ganzen Ort, für das Gewerbe eines ganzen Landes oder verschiedener Länder, für eine bestimmte Wirtschaftsform (Handwerk und Kapitalismus) usw.."

Hier ist also schon eine sehr weitgehende Unterteilung des Konjunkturphänomens in besondere und partielle Bereiche vorgenommen worden.

An zahlreichen anderen Stellen wird in der Literatur ebenfalls auf den Unterschied zwischen allgemeiner und spezieller Konjunktur hingewiesen, wobei in der Mehrzahl der Fälle auf die branchenmässige Differenzierung der allgemeinen Konjunkturentwicklung eingegangen wird und weniger auf die räumliche.

So stellt z.B. Brasch¹⁾ fest, dass sich die allgemeine Konjunktur "keineswegs additiv aus den Einzelkonjunkturen" zusammensetze, sondern dass sie "vielmehr das komplexe Bild einer allgemeinen Wirtschaftslage" vermittele, "von dessen Hintergrund sich die Konjunktur des Einzelunternehmens sehr verschieden abheben kann."

Anders beleuchtet Schäfer²⁾ das Auseinanderfallen von allgemeiner und spezieller Konjunktur. Er nennt als Ausgangspunkt für die Beschäftigung mit dieser Frage "die Beobachtung der Tatsachen, dass weder die Warenpreise sich in einer Front auf und ab bewegen, noch die einzelnen Branchen und Betriebe zu gleicher Zeit, in gleicher

1) Brasch, H.D., a.a.O., S.100.

2) Schäfer, E., "Die Anwendung der Konjunkturvoraussage auf die einzelne Unternehmung", S.32.

schnelligkeit, in gleicher Stärke auf Veränderungen in der allgemeinen Wirtschaftslage reagieren, wenn auch tatsächlich die meisten Geschäfte sehr eng mit den Bewegungen der allgemeinen Konjunktur verbunden sind. Wäre dies nicht der Fall, so gäbe es keine 'allgemeine' Konjunktur.' Schäfer weist ferner, dass es hierbei schon auf die feinsten Abweichungen ankomme und dass die beobachtende Unternehmung "durch Vergleich ihrer individuellen Konjunkturbewegungen mit denen der Gesamtkonjunktur ihre typische Relation zu dieser feststellen" müsse. Diese Beobachtungen müssten sich auf eine "grosse Reihe von Jahren erstrecken."

Auch Schäfer¹⁾ geht auf den Unterschied zwischen allgemeiner und spezieller Konjunktur ein und schreibt: "Im Gegensatz zu der Gesamtkonjunktur gibt es auch eine Spezialkonjunktur für jede Wirtschaftsgruppe und innerhalb derselben für jede Branche, jede Ware. Jene ist eine Konjunktur im volkswirtschaftlichen, diese diejenige im privatwirtschaftlichen Sinne. Da die letzte nicht immer der allgemeinen folgt, anders verläuft und jeder Artikel eine besondere Konjunktur hat, so besteht die Aufgabe des Kaufmanns vorzugsweise im Studium der Konjunktur seines Verkaufsartikels im besonderen, seiner Unternehmung im allgemeinen."

In anderer Weise fordert L. Schmidt einen weiteren Ausbau der Konjunkturforschung, wenn er schreibt²⁾, dass man, um das Phänomen der Konjunktur besser fassen zu können, "den Kreislauf des Einkommens und der Güter nicht nur bis an die Grenze der Unternehmung verfolgen" solle, "sondern bis durch die Unternehmung hindurch. Mittel dazu ist das Rechnungswesen der Unternehmung, giftelnd in den beiden Systemen der Buchhaltung und der Kalkulation."

1) Schäfer, J.F., a.a.O., S.445.

2) Schmidt, L., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S.11.

Herrmann¹⁾ schreibt, dass nicht nur "einzelne Branchen infolge ihrer besonderen Eigenart Spezialkonjunkturen haben," "es seien auch die Produktion und Absatz charakterisierenden und bestimmenden Faktoren von Betrieb zu Betrieb sehr verschieden, so dass die spezielle Konjunktur der Unternehmung sowohl in ihrer Tendenz wie im Rhythmus von der allgemeinen Konjunktur oft wesentlich abweiche."

Auch in der modernen Literatur wird auf dieses Problem hingewiesen. In der vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München herausgegebenen Vierteljahresschrift "Wirtschaftskonjunktur" heisst es²⁾: "Die Produktions- und Absatzbedingungen, die Konstoff- und Bedarfsverhältnisse sind von Fall zu Fall durch besondere Umstände bedingt, die zu ganz verschiedenen Entwicklungen der Produktion führen. Sie laufen neben den allgemeinen konjunkturellen Kräften und Tendenzen her und ergeben insgesamt häufig so starke Abweichungen im konjunkturellen Verlauf, dass jene allgemeinen Faktoren und Betrachtungsweise mehr denn je einer Ergänzung durch eine Analyse der Wirtschaftslage in den einzelnen Zweigen bedürfen. Man muss daher versuchen, in die individuellen Verhältnisse der Wirtschaftszweige einzudringen und deren 'Branchenkonjunkturen' zu deuten".

Um nun zu einer genaueren Beschreibung des Begriffs der Spezialkonjunktur und seines Verhältnisses zur allgemeinen Konjunktur zu gelangen, ist es zweckmässig, sich zunächst einmal darüber klar zu werden, was unter der Konjunktur überhaupt, die somit das Phänomen der allgemeinen und der speziellen Konjunktur zu umschliessen hätte, verstanden werden soll. Die beiden oben wiedergegebenen Beschreibungen Wagemanns³⁾ für

1) Herrmann, Imre, a.a.O., S.52.

2) "Wirtschaftskonjunktur", Nr.4/52, S.9.

3) Wagemann, L., "Konjunkturlehre", S.60 und 61.

die Konjunktur, die negative Definition,....wenn "man von der Gesamtbewegung der Wirtschaft die einmaligen Veränderungen (die kontinuierlichen und diskontinuierlichen) sowie von den periodischen Bewegungen die Saisonschwankungen eliminiert hat, verbleibt eine Bewegungsreihe, die man als Konjunktur im eigentlichen Sinne bezeichnet" und die positive...."Konjunktur als Inbegriff wirtschaftlicher Reaktionserscheinungen..." seien in Erinnerung gerufen.

Neben diesen sehr allgemein gehaltenen Umschreibungen des Konjunkturbegriffes finden sich in der Literatur auch zahlreiche mehr ins Detail gehende Definitionen, von denen im folgenden jene genannt werden sollen, die für den Zweck der vorliegenden Arbeit gewisse Ansatzpunkte geben.

So formuliert Röpke¹⁾: "Die Konjunktur ist das sich der Berechenbarkeit und Beeinflussbarkeit in hohem Grade entziehende und steter Veränderung unterworfenen Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf einem Markte." Röpke²⁾ weist ebenso wie v.Mühlenfels³⁾ darauf hin, dass in dem "Verhältnis von Angebot und Nachfrage" die wesentlichste Erscheinung der die "Marktlage" ausmachenden Faktoren hervorgehoben seien und dass sich die Marktlage vornehmlich in den Preisen, daneben auch in den Umsatzmengen, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen usw., äussere.

Le Coutre⁴⁾ versteht unter der Konjunktur "die für die Betätigung einer Unternehmung und ihrer Betriebe ausserhalb ihres Machtbereichs liegenden durch die Volkswirtschaft geschaffenen Absatz- und Umsatzverhältnisse." Er führt weiter aus: "Konjunktur bedeutet in erster Linie Absatzmöglichkeit, Sie findet ihren Ausdruck entweder in der Schwierigkeit, Ware absetzen zu können....

1) Röpke, W., "Die Konjunktur", S.9.

2) Röpke, W., "Die Konjunktur", S.6.

3) v.Mühlenfels, A., a.a.O., S.610

4) Le Coutre, W., "Praxis der Bilanzpolitik", II.Bd., "Kritik der Vermögenslage", S.45.

oder in gedrückten Preisen und umgekehrt." Alle Betriebe einer Volkswirtschaft, so betont le Cötre und hebt damit die überbetriebliche Seite des Konjunkturphänomens heraus, werden durch die Konjunkturerrscheinung allgemeiner Art neuen Wirtschaftsbedingungen gegenübergestellt, und es ist ihre Sache, sich darauf einzustellen.

Die enge Verbindung zwischen Absatzaussichten und Konjunktur wird auch durch Jöhr an mehreren Stellen betont. So nennt Jöhr¹⁾ als ersten Punkt bei der Aufzählung der gemeinsamen Eigenschaften der konjunkturellen Schwankungen "die Beurteilung der Absatzaussichten durch die Unternehmer." An anderer Stelle schreibt Jöhr²⁾ bei der Besprechung konjunkturstabilisierender wirtschaftspolitischer Massnahmen, dass der Kernprozess, darunter versteht Jöhr die eigentliche Konjunkturwurzel, "zu einem guten Teil durch die sich gegenseitig steigernden Vorstellungen über die Absatzaussichten genährt" wird.

V.Mühlenfels³⁾ definiert die Konjunktur vom Standpunkte der Einzelwirtschaft als den "Inbegriff der die Rentabilitätsmöglichkeiten von aussen her beeinflussenden Marktverhältnisse" und sieht damit die Auswirkung der Konjunktur auf die Betriebswirtschaft in der Rentabilität zusammengefasst. ⁴⁾

1) Jöhr, W.A., a.a.O., S.73.

2) Jöhr, W.A., a.a.O., S.655.

3) v.Mühlenfels, A., a.a.O., S.611.

4) Zu dem hier vorliegenden Rentabilitätsbegriff, der als Ausdruck des Konjunkturstandes herangezogen wird, muss erläuternd bemerkt werden, dass für diesen Zweck nur ein Rentabilitätsergebnis in Frage kommen kann, das ausschliesslich der Durchführung des eigentlichen Unternehmungszweckes seine Entstehung verdankt und nicht durch betriebsfremde oder neutrale Grössen oder durch bilanzpolitische Manipulationen verfälscht wurde. Ein derartiges Rentabilitätsergebnis wird im allgemeinen nur bei Heranziehung betriebsinterner Rechenunterlagen ermittelt werden können. Das Verhältnis

$$\frac{\text{Produktionsgewinn} \times 100}{\text{betriebsnotwendiges Kapital}}$$

sei als entsprechendes Beispiel hier genannt.

In den bisher angeführten Definitionen wird noch nicht der komplexe Charakter der vom Markte ausgehenden Einflüsse berücksichtigt. Hingegen bezeichnet Deutsch¹⁾ die Konjunktur "als Inbegriff der im gesamten Wirtschaftsorganismus dauernd wirkenden Kräfte, die als Teilkomponente der sogenannten ausserbetrieblichen Faktoren die Rentabilität der Einzelwirtschaften wesentlich beeinflussen."

Der Blick in die für die vorliegenden Zwecke bedeutsamen Unterschiede in der Auffassung des Konjunkturbegriffs sei mit der Feststellung abgeschlossen, dass in dieser Arbeit unter dem Gesamtbegriff der Konjunktur (der die allgemeine und die spezielle umfasst) diejenigen Kräfte verstanden werden sollen, die als Komponente der sogenannten ausserbetrieblichen Faktoren die Absatz- und Umsatzverhältnisse und damit die echten Rentabilitätsmöglichkeiten²⁾ der Unternehmungen von aussen her durch entsprechende Gestaltung der Marktverhältnisse (wobei hier nicht nur an den Warenmarkt, sondern auch an den Arbeits-, Geld- und Kapitalmarkt gedacht ist) dauernd beeinflussen. Mit anderen Worten: Eine gute Konjunktur liegt beispielsweise vor, wenn die Marktverhältnisse so gestaltet sind, dass Absatz- und Umsatzverhältnisse sowie die daraus resultierenden echten Rentabilitätsmöglichkeiten für die Unternehmungen als günstig bezeichnet werden müssen und diese so geartete Gestaltung der Marktverhältnisse nicht saisonalen Einflüssen, dem Trend oder einmalig diskontinuierlichen Veränderungen ihre Entstehung verdankt.

Nunmehr sei erörtert, in welchem Verhältnis die Begriffe allgemeine und spezielle Konjunktur zueinander stehen. Hier gilt es zu bedenken, dass es in einer Volkswirtschaft nicht schlechthin den Markt bzw. die Marktver-

1) Deutsch, P., a.a.O., S.17.

2) In dem oben, Anmerkung, näher erläuterten Sinne.

hältnisse gibt. Bei genauerer Betrachtung lässt sich eine Vielzahl von Lokal- und Sachmärkten erkennen, die die eigentlichen Stätten der Konjunkturentstehung sind.

Die lokalmässige Differenzierung der Märkte ergibt sich durch die verschiedene Grösse von Wirtschaftsgebieten, die sachliche Differenzierung durch die Art des dort vertretenen Objekts.

Sieht man im folgenden von den lokalmässigen Marktunterschieden in einer Volkswirtschaft ab und betrachtet ausschliesslich die Verhältnisse auf den verschiedenen Sachmärkten, so wird man feststellen, dass zu ein und derselben Zeit die Marktverhältnisse auf den verschiedenen Sachmärkten durchaus nicht immer einheitlich sind. Vielmehr ergibt sich aus der häufig gegebenen Unterschiedlichkeit der Marktverhältnisse eine ausserbetrieblich bedingte Differenzierung in den Absatz- und Umsatzverhältnissen und damit in den Rentabilitätsmöglichkeiten der Unternehmungen. Hierdurch wird nun wiederum eine Differenzierung in den Urteilen über die Konjunkturlage bei den auf verschiedenen Märkten auftretenden Unternehmungen hervorgerufen. Dadurch wird die Erscheinung der Spezialkonjunkturen begründet. Erst aus der Zusammenfassung aller Sonderwirtschaftsentwicklungen (oder auch aus der Zusammenfassung all der Urteile über diese Sonderwirtschaftsentwicklungen) entsteht das Phänomen der allgemeinen Konjunktur. Die allgemeine Konjunktur kann ihrerseits also eine Zusammenfassung vornehmlich gleichgerichteter oder aber auch teilweise durchaus uneinheitlicher Spezialentwicklungen darstellen. Besonders anschaulich lassen sich Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur in einzelnen Spezialkonjunkturen verfolgen, wenn man innerhalb der verschiedenen Sachmärkte¹⁾ ausschliesslich die Waren-

1) die "sachliche" Abgrenzung wurde hier gegenüber der lokalmässigen verwendet.

märkte betrachtet, wie dies für die vorliegende Arbeit getan werden soll. Arbeits- und Kreditmärkte weisen - jedenfalls in ihrer Bedeutung für Produktions- und Handelsbetriebswirtschaften - keine so profilierte Differenzierung in der Art der auf ihnen angebotenen Leistungen und Werte auf, wie dies für die Warenmärkte festgestellt werden kann.

Auch von Mühlenfels¹⁾ schreibt, dieses Thema behandelnd, dass man von einer einheitlichen Konjunkturgestaltung nur insoweit sprechen könne, "als eine Anzahl von Einzelwirtschaften dadurch, dass sie von den gleichen Märkten umgeben sind, den gleichen äusseren Rentabilitätsbedingungen unterliegt. "Im gleichen Sinn ist auch das oben gegebene Zitat Sombarts²⁾ aufzufassen, dass die Konjunktur auf bestimmte Wirkungskreise bezogen ist, die "durch die begriffliche Zusammenfassung aller Absatzbedingungen, denen eine bestimmte Gruppe von Einzelwirtschaften gleichmässig unterliegt" gebildet werden.³⁾ V.Mühlenfels fährt⁴⁾ fort: "Gewisse sachliche, graduelle und zeitliche Verschiedenheiten werden sich stets ergeben, und es kann daher in einem weiteren Kreise kaum mehr von einer 'einheitlichen' Konjunkturgestaltung, sondern höchstens von einer gleichgerichteten Bewegungstendenz der Konjunktur die Rede sein". Im gleichen Sinne spricht sich auch Pohle⁵⁾ aus, der die Frage, ob es "in unserem ungeheuer komplizierten Wirtschaftsleben überhaupt so etwas wie eine einheitliche Konjunktur" gibt, verneint

1) V.Mühlenfels, A., a.a.O., S.611.

2) Sombart, W., "Der moderne Kapitalismus", S.209 f.

3) Selbst bei gleicher Marktlage auf allen Spezialmärkten und gleichen äusseren Rentabilitätsbedingungen müssen sich allerdings noch keineswegs gleiche Rentabilitätsentwicklungen ergeben, denn die durch die Betriebsindividualität gegebenen inneren Rentabilitätsbedingungen rufen eine weitere Differenzierung hervor (vgl.hierzu v.Mühlenfels, a.a.O., S.611).

4) V.Mühlenfels, A., a.a.O., S.611.

5) Pohle, L., a.a.O., S.21 ff.

und hierzu feststellt, dass aber trotzdem "Theoretiker und Praktiker ruhig von einer allgemeinen geschäftlichen Konjunktur" sprechen.

Als Ergebnis der bisherigen Überlegungen zum Themenkreis allgemeine und spezielle Konjunktur kann man feststellen, dass die Spezialkonjunkturen die Bausteine für das Bild der allgemeinen Konjunktur bilden. Unter dem Begriff der Spezialkonjunktur sollen daher diejenigen Kräfte zusammengefasst werden, die als Komponente der sogenannten ausserbetrieblichen Faktoren die Absatz- und Umsatzverhältnisse und damit die echten Rentabilitätsmöglichkeiten der Unternehmungen von aussen her durch entsprechende Gestaltung der Marktverhältnisse auf den einzelnen Sachmärkten, die für eine Wirtschaftsgruppe bestimmter Produktions- oder Handelsstufe, für einen Wirtschaftszweig(Branche), für eine Betriebsgruppe, für eine Betriebswirtschaft oder für eine Ware massgeblich sind, dauernd beeinflussen.

Die allgemeine Konjunktur ergibt sich also aus der Summierung der in Stärke und Phasenstand oft recht unterschiedlichen Spezialkonjunkturen. Es versteht sich von selbst, dass eine derartige Zusammenfassung vieler Einzelbewegungen zu einer Gesamtaussage unter Berücksichtigung der Grössenverhältnisse (etwa am Umsatz, dem Produktionswert, der Beschäftigtenzahl gemessen), u.U. auch unter Beachtung der Frage, inwieweit es sich um Schlüsselwirtschaftszweige handelt, auf die die anderen Wirtschaftszweige angewiesen sind, erfolgen muss und dass die Summierung der verschiedenen gleich- oder auch gegeneinandergerichteten Entwicklungstendenzen nach einem gewisser Gewichtungsprinzip vorgenommen wird.

In welcher Weise die allgemeine Konjunktur dem Betrachter konkret entgegentritt, beleuchtet Jöhr, wenn er schreibt:¹⁾ "Was auch immer das eigentliche Wesen der

1) Jöhr, V.A., a.a.O., S.27.

konjunkturellen Schwankungen bilden mag, so steht doch fest, dass diese sich in der Veränderung einer grossen Zahl von quantitativen Elementen, wie Lebenskosten, Grosshandelspreise, Löhne, Produktionsvolumen, Geldmenge, Arbeitslosenzahl, bekunden." Derartige Angaben, zu Zeitreihen zusammengefasst, werden für die gesamte Volkswirtschaft nach einem sorgsam durchdachten Gewichtungsschema ermittelt und von den anderen drei ausserbetrieblichen Einflüssen so gut es geht bereinigt. In der Gewichtung kommt die Bedeutung des einzelnen Wirtschaftszweiges innerhalb der Gesamtwirtschaft zum Ausdruck.

Somit stellt also das Urteil über die allgemeine Konjunktur eine Aussage dar, die aus gewichteten Durchschnittsergebnissen von wichtigen Zeitreihen gewonnen wurde, wodurch noch einmal erhellt, dass die allgemeine Konjunktur keineswegs unbedingt als ein einheitliches Gebilde aufgefasst werden muss, sondern spezielle Wirtschaftsentwicklungen in Betriebs-, Branche und Wirtschaftsgruppe vorhanden sein können, die von der allgemein herrschenden (und durch den gewichteten Durchschnitt ausgewählter Symptome repräsentierten) Tendenz mehr oder weniger stark abweichen. In diesem Zusammenhang ist noch wichtig, was v.Mühlenfels¹⁾ mit Bezug auf Durchschnittsbetrachtungen feststellt: "Ist die Bewegung eine uneinheitliche, d.h. herrscht in dem einen Wirtschaftsgebiet Hochkonjunktur oder Depression, im anderen nicht, so geben die Durchschnittsziffern ein falsches Bild der Lage. Zur praktischen Anwendung bedürfen sie daher der Ergänzung durch genauere Daten aus den einzelnen Erwerbszweigen."

Zusammenfassend kann zum Thema Begriffserklärung wiederholt werden, dass sich unter betriebswirtschaftlicher Fragestellung das Gesamtphänomen der Konjunkturen in die allgemeine und in die spezielle Konjunktur glied-

1) V.Mühlenfels, A., a.a.O., S.616.

dern lässt. Die allgemeine (oder auch generelle) Konjunktur stellt das zusammengefasste Bild aller Spezialkonjunkturen dar und bezieht sich auf sämtliche Wirtschaftseinheiten einer Volkswirtschaft ohne Ansehen ihrer fachlichen Gliederung. Die spezielle (oder auch besondere) Konjunktur bezieht sich auf Wirtschaftseinheiten bestimmter fachlicher Differenzierung. Hierbei handelt es sich um ganze Wirtschaftsgruppen (z.B. Produktionsgüter-, Konsumgüterindustrie, Verkehrs-, Bauwirtschaft, Bergbau), um einzelne Wirtschaftszweige oder Branchen (z.B. Holzverarbeitende Industrie, Leder-, Schuhindustrie), gegebenenfalls mit, gegebenenfalls ohne Einschluss der den Industrien vor und nachgelagerten Handelsstufen, um eine einzelne Betriebswirtschaft oder schliesslich - um den Gedanken Schnärs¹⁾ aufzugreifen - auch um eine einzelne Warengattung. Von den innerhalb der Spezialkonjunkturen möglichen umfangmässigen Abgrenzungen seien in dieser Arbeit besonders Wirtschaftsgruppe, Wirtschaftszweig (Branche) und Betriebswirtschaft herausgegriffen, wodurch sich die Ausdrucksweisen Konjunktur einer Wirtschaftsgruppe, Branchenkonjunktur und Betriebskonjunktur ergeben.²⁾

Von einer Branchenkonjunktur, die sich ja ihrerseits aus der Konjunkturentwicklung von einzelnen Betriebswirt-

1) Siehe Seite 12.

2) Vgl. auch Mössle, K., Skriptum "Industriebetriebslehre", München 1954, S. 69, wo Gesamtkonjunktur, Branchenkonjunktur und Betriebskonjunktur unterschieden werden. Vgl. ferner auch Gloger, K., a.a.O., S. 49, der die Konjunkturen nach dem Umfange in sehr anschaulicher Weise einteilt:

1. Einzelkonjunktur (Konjunktur eines einzelnen Unternehmens),
2. Branchenkonjunktur (Konjunktur einer Branche),
3. Wirtschaftszweigkonjunktur (Agrarkonjunktur, Industriekonjunktur usw.),
4. Gesamtwirtschaftskonjunktur
 - a) der Volkswirtschaft
 - b) der Weltwirtschaft."

schaften zusammensetzt, wird man erst dann sprechen können, wenn die überwiegende Anzahl der die Branche ausmachenden Betriebswirtschaften oder die repräsentativen Betriebswirtschaften der Branche in entscheidenden Symptombereichen das übereinstimmende entsprechende Erscheinungsbild zeigen. Die Spezialkonjunktur der einzelnen Betriebswirtschaft, die Betriebskonjunktur, braucht daher nicht zwingend mit dem Erscheinungsbild der Branchenkonjunktur übereinstimmen, sie wird es dann nicht tun, wenn die betrachtete Betriebswirtschaft als Aussenseiter die Entwicklung der Mehrzahl der Betriebswirtschaften ihrer Branche nicht mitmacht.

Daher ist es auch nicht ohne weiteres möglich, von den betriebskonjunkturellen Verhältnissen einer Betriebswirtschaft auf die anderer Betriebswirtschaften zu schließen. Dies geht nur dann, wenn die erkenntnisspendende Betriebswirtschaft zu den repräsentativen Betriebswirtschaften ihrer Branche zählt und die andere Betriebswirtschaft, auf die nunmehr die Erkenntnisse übertragen werden sollen, die Branchenkonjunktur mitmacht, also kein Aussenseiter ist.

Um die Ausdrücke allgemeine und spezielle Konjunktur auch noch gegenüber verwandten Ausdrücken abzugrenzen, wird vorgeschlagen, die von Röpke¹⁾ angeführten Ausdrücke totale und partielle Konjunktur so zu verwenden, dass unter partieller Konjunktur die Konjunkturentwicklung des gesamten Wirtschaftsquerschnitts einer räumlichen Einheit (z.B. des Landes Bayern), die Teil einer grösseren räumlichen Einheit (der Bundesrepublik Deutschland) ist, verstanden werden soll, während die totale Konjunktur die Konjunkturentwicklung einer gesamten Volkswirtschaft ist. Die totale Konjunktur stimmt also mit der allgemeinen Konjunktur überein. Es besteht nur der

1) Röpke, W., "Die Konjunktur", S.16.

Unterschied, dass sich die totale Konjunktur durch Addition von räumlich, aber nicht fachlich abgegrenzten Teilkonjunkturen ergibt, während die allgemeine Konjunktur aus der Summierung fachlich differenzierter, dagegen innerhalb der Volkswirtschaft räumlich nicht gebundener Teilkonjunkturen entsteht.

4. Aufgabenstellung und methodische Fragen

Es erscheint nunmehr zweckmässig, die durch das Thema gestellten Aufgaben hervorzuheben und daran methodologische Überlegungen anzuschliessen, die den Weg zur Lösung der gestellten Aufgaben weisen.

Das Thema lautet: Das Problem der Erfassung und Beobachtung von Branchen- und Betriebskonjunkturen (Spezialkonjunkturen). Ein Beitrag zur Verbesserung der Grundlagen konjunkturorientierter Betriebspolitik.

Nach der Begriffsklärung, die selbstverständliche Voraussetzung für ein weiteres Arbeiten war, ist im Hauptteil die Frage der Erfassung und Beobachtung von Branchen- und Betriebskonjunkturen zu behandeln, und zwar unter dem Gesichtspunkt, durch Fortschritte und Ergebnisse in dieser Hinsicht, Grundlagen überhaupt bzw. bessere Grundlagen für eine konjunkturorientierte Betriebspolitik zu schaffen.

Hierzu soll innerhalb des Hauptteils eine Dreiteilung vorgenommen werden.

Unächst wäre zu klären, in welcher Weise sich allgemeine Konjunkturschwankungen heute überhaupt kennzeichnen und untergliedern lassen und wie ihr Verlauf in den hier ausgewählten Zeiträumen gewesen ist, um dann später Abweichungen spezialkonjunktureller Art feststellen zu können. Da es sich hier um Fragen handelt, die lediglich als Voraussetzung für die weitere Arbeit der Erfassung

und Beobachtung von Branchen- und Betriebskonjunkturen besprochen sein müssen, werde ich mich in diesem Abschnitt möglichst knapp halten und weitgehend vorhandene Ergebnisse übernehmen.

Im zweiten Abschnitt des Hauptteils sollen die Möglichkeiten zur Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen besprochen werden, und zwar zunächst unter Verwendung der Hilfsmittel, die durch die Wirtschaftsstatistik geboten werden, anschliessend unter Indienststellung des Konjunkturtestes als Tendenzbefragungsinstrument.

Der dritte Abschnitt des Hauptteils ist schliesslich der Beschreibung betrieblicher Reflexe auf die Konjunktur gewidmet. In ihm soll dargelegt werden, in welcher Weise sich konjunkturbedingte Tatbestände, die innerhalb der einzelnen Betriebswirtschaft auftreten, erfassen und beobachten lassen.

Die gesamte Abhandlung steht unter dem Gesichtspunkt, durch Kenntnis der Erfassungs- und Beobachtungsmöglichkeiten von Spezialkonjunkturen (Branchen- und Betriebskonjunkturen) zusätzliche Unterlagen und bessere Grundlagen für die Ausrichtung einer konjunkturorientierten Betriebspolitik zu schaffen, die nicht vorhanden wären, wenn der Unternehmer ausschliesslich auf die Ergebnisse der allgemeinen Konjunkturanalyse und-beobachtung angewiesen bleiben würde.

Als Zeiträume, für die ein jeweiliger Vergleich der spezialkonjunkturellen Äusserungen mit der allgemeinen Konjunktur durchgeführt werden soll, wurden ausgewählt:

1. Die Zeit von 1948 bis 1955 in der Bundesrepublik Deutschland,
2. die Zeit von 1914 bis 1921 in den USA.

Die Wahl fiel gerade auf diese beiden Zeiträume und Länder, da die an und für sich schwierigen materialmässigen Voraussetzungen hier noch am günstigsten liegen.

Zur Frage der m a t e r i a l m ä s s i g e n Voraussetzungen für die Abfassung der vorliegenden Arbeit sei folgendes gesagt: Ideal wäre es, wenn einem die unverfälschten - also betriebsinternen - Unterlagen des Rechnungswesens aller oder der wesentlichsten Betriebswirtschaften mehrerer Branchen zur Verfügung stünden. Besitzt man hingegen nur die betriebsinternen Ergebnisse des Rechnungswesens aus einer Unternehmung, so schränkt sich der Wertungskreis gleich wesentlich ein, da es für die Übertragbarkeit der daraus ermittelten Ergebnisse auf die ganze Branche wichtig ist, ob die betreffende Betriebswirtschaft zu den repräsentativen ihrer Branche zählt, also im wesentlichen die Erscheinungen der betreffenden Branchenkonjunktur zeigt, oder ob sie als Ausenseiter und Sonderfall von der durchschnittlichen Branchenentwicklung abweicht.

Dem Verfasser standen interne Rechenergebnisse weder aus ganzen Branchen, noch aus einer einzelnen Unternehmung zur Verfügung. Er blieb auf diejenigen Unterlagen beschränkt, die vom betriebsexternen Untersuchungsstandort aus zugänglich sind. Es sind dies im wesentlichen statistische und fachliterarische Veröffentlichungen. Allerdings stand dem Verfasser für die Abfassung des betriebskonjunkturellen Teils (Hauptteil, Abschnitt III) Material zur Verfügung, das in gewissem Sinne betriebsinterne Unterlagen ersetzte, denn Schmaltz veröffentlichte¹⁾ nach den Untersuchungen von Bliss²⁾ für mehrere us-amerikanische Branchen Durchschnittszahlen für die Zeit von 1914 bis 1921, die u.a. auch den Umsatz enthalten und damit Untersuchungsmöglichkeiten erschliessen, die wesentlich über das hinausführen, was im allgemeinen mit deutschen veröffentlichten Materialien anzufangen ist.

- 1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", Stuttgart 1929.
2) Bliss, J.H., a.a.O.

Es handelt sich dabei um Angaben aus der us-amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie, die bereits 1914 in wenigen Trusts zusammengeschlossen war, für die Bliss aus den sechs grössten Konzernen Durchschnittszahlen ermittelt hat, und daneben um Durchschnittszahlen aus den vier wichtigsten Konzernen der Chicagoer Fleisch- und Schlachtindustrie. Neben diesen Beispielen für je eine konjunktur-empfindliche Produktionsmittelindustrie und je eine relativ konjunkturunempfindliche Konsumgüterindustrie hat Schmaltz als drittes einen Durchschnitt aus allen von Bliss untersuchten Geschäftszweigen hinzugefügt. Wie Schmaltz¹⁾ bemerkt, handelt es sich bei diesen Statistiken um ein nahezu ideales Untersuchungsmaterial, da Ergebnisse ganzer Geschäftszweige für einen geschlossenen Zyklus von 8 Jahren vorliegen, in dem sich Hochkonjunktur und Zusammenbruch besonders scharf äusserten, was für betriebswirtschaftliche Zwecke besonders wertvoll sei.

Die Tatsache, dass bei den Angaben für die Eisen- und Stahlindustrie und für die Fleischindustrie jeweils Durchschnittsergebnisse für die ganze oder den überwiegenden Teil der betreffenden Branche vorliegen, schliesst Zufälligkeiten, wie sie durch Betriebs- oder Individualkonjunkturen von Aussenseitern gegeben sein können, aus und lässt das Bild der speziellen Konjunktur im Branchensbereich in Erscheinung treten, das ja gerade das Bild der überwiegenden Zahl der Betriebskonjunkturen ist.

Um die Zahlen in ihrer relativen Entwicklungstendenz besser beurteilen und gleichzeitig einheitlich graphisch darstellen zu können, wurden sie von Schmaltz, in einzelnen Fällen noch von mir, auf Indexbasis 1914=100 umgerechnet²⁾. Nachteilig für die Verwendung des vorliegenden

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.46 und S.47.

2) Zum Verständnis der Tabellen und Abbildungen aus dem Zeitraum 1914-1921 sei noch hinzugefügt, dass die Daten der angegebenen Jahre jeweils das Ergebnis des gerade abgelaufenen Jahres darstellen, sofern es sich um

Materials von Bliss-Schmaltz ist die Tatsache, dass die Angaben nur jährlich und nicht monatlich aufgegliedert zur Verfügung stehen. Allerdings wird hierdurch wiederum das Problem der Saisonausschaltung vermieden. Bedauerlich ist ferner, dass es sich nur um Angaben für e i n e n Konjunkturzyklus handelt, so dass eine allgemeine Gültigkeit beobachteter Erscheinungen nur dann mit gewisser Sicherheit behauptet werden kann, wenn es gelingt, diese betreffenden Erscheinungen auch in anderen Konjunkturzyklen an Hand sonstigen Materials nachzuweisen. Ferner sei noch darauf hingewiesen, dass die us-amerikanische Kriegskonjunktur auch besonders krasse Verhältnisse schuf, die wohl in Friedenszeiten nicht so ausgeprägt in Erscheinung treten, und dass man vor der Übertragung von Erkenntnissen, die aus us-amerikanischen Materialunterlagen gewonnen wurden, auf europäische Verhältnisse auch stets eine mögliche Verschiedenheit zwischen den USA und Europa im jeweils betreffenden Bereich in Betracht ziehen sollte.

Nur noch ein Wort zu dem Gesichtspunkt, unter dem die gesamte Arbeit stehen soll: Obwohl ich materialmässig vom betriebsexternen Untersuchungsstandort vorgehen musste, befinde ich mich interessenmässig jedoch auf dem Standpunkt des Unternehmers. Die Arbeit wurde also vom Standpunkt des Betriebswirts geschrieben, ihr Zweck ist die Gewinnung betriebswirtschaftlicher Dispositionsgrundlagen. Diesem Gesichtspunkt ist alles untergeordnet. Die -----
Fortsetzung

Grössen handelt, die für Zeiträume erfasst worden sind (so enthält also die Gewinnangabe des Jahres 1916 den Gewinn für das Jahr 1916) und dass es sich für statische Grössen um die jeweilige Höhe der Position am Bilanzstichtag handelt (und nicht um einen irgendwie ermittelten Jahresmittelwert).

allgemeine Konjunktur und das Konjunkturphänomen in seiner (vorwiegend volkswirtschaftlichen) Behandlung wurden nur insoweit berührt, als dies für die Gewinnung des betriebswirtschaftlichen Untersuchungsstandpunktes notwendig war. Rein volkswirtschaftliche Fragen, also insbesondere auch die Frage der Konjunkturverursachung, wurden bewusst nicht behandelt, da sie mit dem gestellten Thema und dem gewählten Untersuchungsstandpunkt nichts zu tun haben. Ergänzend sei noch erwähnt, dass auch die Konjunkturprognose nicht in das unmittelbare Themengebiet fällt, wenngleich ihr selbstverständlich von Seiten des Unternehmers zum Zwecke der Ausrichtung seiner konjunkturorientierten Betriebspolitik ganz besonderes Interesse entgegengebracht wird. Ihr müsste eine eigene Behandlung gewidmet sein.

Um den eben beschriebenen betriebswirtschaftlichen Untersuchungsstandpunkt, den man auch als Unternehmerstandpunkt bezeichnen könnte, noch deutlicher werden zu lassen, sei auch auf die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise kurz eingegangen. In diesem Falle steht der Untersuchende gedanklich und interessenmässig ausserhalb der Einzelwirtschaften und über diesen. Wenn auf die Einzelwirtschaft überhaupt eingegangen wird, so nur in dem Zusammenhang, dass sie einen Teil des Ganzen der Volkswirtschaft darstellt. Man könnte bei der volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise auch vom "Wirtschaftsministerstandpunkt" sprechen, dem, wie oben dargelegt, der "Unternehmerstandpunkt" der betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise des Konjunkturphänomens in anderer Weise entspricht.

H a u p t t e i l

Abschnitt I

Kennzeichnungsmöglichkeiten für die allgemeine Konjunktur und Feststellung ihres Verlaufs in ausgewählten Zeiträumen (als Voraussetzung für die Beobachtung von Differenzierungen der Branchen- und Betriebskonjunkturen im Verhältnis zur allgemeinen Konjunktur)

A. Erörterung von Fragen, die die Existenz von Konjunkturschwankungen überhaupt, des Konjunkturzyklus, seiner phasenmässigen Untergliederung und die Auswahl der massgeblichen Konjunktursymptome betreffen

1. Das Problem der Konjunkturschwankungen überhaupt, ihrer Zusammenfassung zu Zyklen sowie ihrer phasenmässigen Untergliederung

Zu Beginn der Erörterungen über die allgemeine Konjunktur sei kurz darauf hingewiesen, dass von manchen Autoren auch die Auffassung vertreten wird, die empirisch feststellbaren Wirtschaftsschwankungen, die nach Ausschaltung von Saison, Trend und einmaligdiskontinuierlichen Veränderungen verbleiben, verdienen nicht den Ausdruck Konjunktur. Lutz¹⁾ jedenfalls leugnet einen "feststehenden

1) Lutz, F., a.a.O., S.164.

Typ des Konjunkturablaufs" und stimmt darin mit Eucken überein, der schreibt:¹⁾ "Es gab und gibt keinen eigengesetzlich-zwangsläufigen Verlauf der Konjunkturen", es sei ein vergebliches Bemühen, "einen Normalzyklus von Aufschwung, Krise- und Depression zu konstruieren"²⁾, "jede Konjunkturbewegung, also 'jede' Veränderung des wirtschaftlichen Alltags, ist 'individuell'."³⁾

Jöhr⁴⁾ setzt sich mit den eben zitierten Auffassungen auseinander und lehnt sie schliesslich ab. Zur Begründung weist Jöhr darauf hin, dass das Konjunkturphänomen eine bedeutende Anzahl von gemeinsamen Eigenschaften aufweise, die den Gattungsbegriff der Konjunktur rechtfertigen. Auch die zahlreichen Unregelmässigkeiten im Bild der Konjunkturaussagen werden durch Jöhr untersucht und schliesslich als "zum Wesen der Konjunkturbewegung" gehörend bezeichnet.⁵⁾ Hingegen ist Jöhr in der Anerkennung von ganzen Konjunktur z y k l e n , gestützt auf die kritische Betrachtung neueren Materials, insbesondere wohl auch von Unterlagen aus der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg, äusserst zurückhaltend. Jöhr hält lediglich den Terminus "Konjunkturschwankungen"⁶⁾ für angemessen zur Kennzeichnung des Konjunkturphänomens und vermeidet Ausdrücke, die Vorstellungen einer regelmässigen Wiederkehr gleichartiger Prozesse erwecken könnten.

Im Gegensatz hierzu stehen die älteren Veröffentlichungen Spiethoffs, Harvards und des Instituts für Kon-

1) Eucken, W., a.a.O., S.181.

2) Eucken, W., a.a.O., S.190.

3) Eucken, W., a.a.O., S.182, vgl. ausserdem auch Jöhr, W.A., a.a.O., S.26 f.

4) Jöhr, W.A., a.a.O., S.22 f.

5) Vgl. Jöhr, W.A., a.a.O., S.660

6) Vgl. Jöhr, W.A., S.77.

junkturforschung Berlin (I.f.K.), die geschlossene Konjunkturzyklen als Grundlage ihrer konjunkturellen Musterkreisläufe voraussetzen.

In diesen - geradezu klassischen - Musterkreisläufen wird der Ablauf der (allgemeinen) Konjunktur in folgenden Phasen unterteilt:

Spiethoff: ¹⁾		Harvard: ²⁾	I.f.K. ³⁾
Stockung	Niedergang	1. Depression	1. Tiefstand
	1. Anstieg		
Aufschwung	2. Anstieg	2. Recovery	2. Aufschwung
	Hochschwung	3. Prosperity	3. Hochspannung
	Kapitalmangel	4. Financial Strain	
Krise		5. Crisis	4. Krisis

Jöhr⁴⁾ schreibt zur den vorstehenden Phaseneinteilungen: "Dass es sich hierbei jedoch nicht um Phasen handeln kann, die allen konjunkturellen Schwankungen gemeinsam sind, ist ohne weiteres offenkundig." Er unterbaut diesen Satz mit dem Hinweis auf Krisenerscheinungen, auf die kein konjunktureller Rückgang gefolgt sei (z.B. die des Janres 1874) und damit, dass es andererseits Niedergangsbewegungen ohne krisenhafte Erscheinungen gegeben habe. Auch "setzte verschiedentlich schon ein Rückgang ein, ohne dass Vollbeschäftigung oder auch nur Hochkonjunktur bestand: so z.B. in Deutschland im Jahre 1882, in England im Janre 1929 (durchschnittliche Arbeitslosigkeit 1,45 Millionen) oder in den Vereinigten Staaten im Jahre 1937" (durchschnittliche Arbeitslosigkeit 7,7 Mill.)⁴⁾. So meint Jöhr im weiteren Verlaufe seiner

1) Spiethoff, A., "Krisen", S.38.

2) Review of Economic Statistics, 1919.

3) s.Wagemann, E., "Konjunkturlehre", S.67.

4) Jöhr, W.A., a.a.O., S.61.

Betrachtungen zum Problem der Phaseneinteilung, das "diese und analoge Tatbestände" zweifellos Haberler veranlasst hätten, "sein eigenes Schema auf vier Phasen zu komprimieren..."¹⁾.

Haberler zerlegt²⁾ den ganzen Zyklus in vier Phasen oder Teile:

1. der Aufschwung (Prosperitätsphase, Expansion),
2. der Niedergang (Depressionsphase, Kontraktion),
3. der obere Wendepunkt - die Wendung von der Prosperität zur Depression (Niedergang, Krise im technischen Sinne),
4. der untere Wendepunkt = die Wendung von der Depression zur Prosperität (Aufschwung, Wiederbelebung)."

Hierbei handelt es sich tatsächlich jedoch nur um zwei Phasen (Prosperität und Depression) und um zwei Wendepunkte, wie Haberler im Anschluss an die wiedergegebene Einteilung bemerkt und wie Jöhr¹⁾ besonders hervorhebt.

Auch eine derartige Kennzeichnung konjunktureller Abläufe sei, wie Jöhr weiterhin feststellt, nicht ohne Einwände hinzunehmen, da es Aufschwünge gäbe, die den Zustand der Prosperität nicht erreichten und konjunkturelle Niedergänge, "die nicht zu jenem Stocken der Wirtschaftstätigkeit führen, das man üblicherweise als "Depression" bezeichnet."¹⁾ Demgegenüber will Jöhr die Phasen der Prosperität und Depression als bestimmte Bewegungsrichtungen aufgefasst wissen, und zwar "die Prosperität als Expansion, die Depression als Kontraktion des Wirtschaftsprozesses."³⁾ Somit kommt Jöhr zu dem Ergebnis, "dass sich im Hinblick auf die Phasen das Gemeinsame der konjunkturellen Bewegungen im Wechsel von Aufschwung und Niedergang erschöpft,³⁾" und dass "mit der

1) Jöhr, W.A., s.s.O., S.61.

2) Haberler, G., "Prosperität und Depression", 1. deutsche Auflage 1948,

3) Jöhr, W.A., a.

These eines Wechsels von Expansion und Kontraktion implizite Wendepunkte vorausgesetzt werden.¹⁾

In der Tat ist es diese zuletzt gegebene und jüngste Darstellung Jöhrs, die auch einzig den Wirtschaftsbewegungen der Nachkriegszeit gerecht zu werden vermag, für die sich ein exakter phasenmässiger Konjunkturablauf im Sinne der erstgenannten drei Musterkreisläufe nicht einwandfrei erkennen lässt, wohl aber ein Wechsel von expansiven und kontraktiven Tendenzen in verschiedenen grossen Wirtschaftsbereichen.

Innerhin lassen sich für zahlreiche Konjunkturererscheinungen vor dem 2. Weltkrieg, insbesondere auch für den näherer Betrachtung unterzogenen Zeitraum 1914-1921 in den USA, die oben genannten Musterschemata gut verwenden. Sie stellen, falls ihre Anwendung im konkreten Fall möglich ist, zweifellos einen Fortschritt im Vergleich zur zuletzt gegebenen ausschliesslichen Zweiteilung des gesamten Konjunkturablaufes dar.

Für die vorliegende Arbeit soll grundsätzlich mit Spiethoff, Harvard, Wagemann, Haberler u.v.a. das Gegebenensein konjunktureller Schwankungen bejaht werden und die Bestrebung gelten, Zyklen, in dem durch die Tatsachen gegebenen Bild zu erkennen und den Konjunkturzyklus möglichst weitgehend in Phasen zu zerlegen. Inwieweit dieses Ziel praktisch - besonders für die Nachkriegszeit in Westdeutschland - erreichbar ist, zeigt der Abschnitt II. Sollte eine möglichst detaillierte Aufgliederung des Konjunkturzyklus möglich sein, so werde ich mich in erster Linie an den Musterkreislauf des L.f.K., der vier Hauptphasen der Konjunktur vorsieht, halten und nur dann, wenn eine noch weitere Aufgliederung der einzelnen Phasen durchführbar erscheint, auf das von Spiethoff gege-

1) Jöhr, W.A., a.a.O., S.62.

bene - insgesamt sechs einzelne konjunkturelle Entwicklungsphasen aufweisende - Schema bezeichnen. Wenn sich im Bild der Wirtschaftstatsachen jedoch ausschliesslich unterschiedliche Entwicklungsrichtungen konjunkturellen Ursprungs unterscheiden lassen, so leistet das von Jöhr empfohlene Begriffspaar - Expansion und Kontraktion - gute Dienste, egal, ob hierbei ein Zyklus feststellbar ist oder nicht. Wollte man noch die gegenseitigen Verhältnismässigkeiten der Begriffe Expansion und Kontraktion zu den oben genannten Musterkreisläufen des I.f.K. und Spiethoffs erwähnen, so ist es offensichtlich, dass die Phasen Aufschwung und Hochspannung (I.f.K.) sowie 1., 2. Anstieg, Hochschwung und Kapitalmangel (Spiethoff) als expansive Konjunkturphasen bezeichnet werden müssen, während Tiefstand und Krisis bzw. Niedergang und Krise als kontraktive Entwicklungsabschnitte aufzufassen sind.

2. Das Problem der Auswahl von massgeblichen Konjunktursymptomen, die zur Kennzeichnung der allgemeinen Konjunktur herangezogen werden sollen

Wie schon mehrfach erwähnt, wird die Tatsache des Gegebenenseins einzelner Konjunkturphasen an die jeweils wiederkehrende und bestimmte typische Kennzeichen aufweisende Gestaltung konjunkturrempfindlicher Symptome geknüpft.

Im folgenden soll erörtert werden, auf welche Symptome die massgeblichsten Autoren der konjunkturliteratur besonderen Wert legen, um durch deren Verfolgung den Verlauf der allgemeinen Konjunktur in den hier interessierenden Gebieten und Zeiträumen festzulegen.

Zur Kennzeichnung der allgemeinen Konjunktur kommen vor allem in Betracht:

Bei Spiethoff:¹⁾ Kapitalanlage, Eisenverbrauch, Eisenerzeugung, Leihzins, Aktienkurse, Wohnungsbau.

Bei Harvard:²⁾ Wertpapierkurse, Warenpreise, Zinssätze, Spekulations- und Geschäftstätigkeit, Höhe der Bankreserven.

Bei dem Institut für Konjunkturforschung Berlin (I.f.K.)³⁾: Warenpreise, Effektenkurse, Geldsätze, Unternehmer Einkommen, Einkommen aus unselbständiger Arbeit, Gestaltung der Konsumentenausgaben, Gütererzeugung (nach Produktivgütern und Verbrauchsgütern), Einfuhr und Ausfuhr.

Deutsch⁴⁾ unterteilt seine Symptomskala in vier Gruppen:

1. in "die Symptome der Kreditmärkte";
2. in "die Symptome der Geschäftstätigkeit" - Produktionsprozess, Verwendung maschineller und menschlicher Kräfte im Betriebsprozess, Umsätze, Aufträge, Lagerbestand, Geldumlauf und Zahlungsverkehr, Rentabilitätsbeobachtung -;
3. in "die Entwicklung der Preise" und
4. in die "Masstäbe für die Entwicklung der Kaufkraft und die Gestaltung der Nachfrage."

Bei Haberler⁵⁾ sind als Konjunkturkriterien vor allem die Zahl der Beschäftigten (Beschäftigungskriterium)⁶⁾, das konsumierte Realeinkommen (Konsumtionskriterium)⁷⁾ und das Sozialprodukt (Produktionskriterium)⁸⁾ zu nennen.

1) Spiethoff, A., "Krisen", S.38.

2) Siehe Wagemann, E., "Konjunkturlehre", S.66.

3) Siehe Wagemann, E., "Konjunkturlehre", S.67 ff.

4) Deutsch, P., a.a.O., S.62 ff.

5) Haberler, G., "Prosperität und Depression", 1.deutsche Auflage, S.249 ff.

6) a.a.O., S.250.

7) a.a.O., S.251.

8) a.a.O., S.252.

Hansen¹⁾ erwähnt ebenfalls nur drei Kriterien: das Beschäftigungsvolumen (employment), das Sozialprodukt (output) und das Nominaleinkommen (income).

Jöhr kommt nach eingehender Besprechung der durch die Erfahrung sich anbietenden Konjunktursymptome zu folgender Auswahl von Konjunktursymptomen, deren Schwanken im Konjunkturverlauf "sich aus der Erfahrung mit Sicherheit entnehmen lässt"²⁾: die Beurteilung der Absatzaussichten durch die Unternehmer, die Kurve des realen Sozialprodukts, die Kurve des nominellen Volkseinkommens, die Kurven der Preisindizes, die Kurven der Lohnsätze, der Beschäftigungsgrad und der Grad der Ausnutzung der Produktionsanlagen.

Die Ifo-Wirtschaftsbilder³⁾, die die wichtigsten Symptome enthalten, deren Beobachtung für die Zwecke der Konjunkturforschung geboten erscheint, nennen wichtige Daten aus den Bereichen der Produktion und des Verbrauchs, der Preisgestaltung, der öffentlichen Haushalte, der Verkehrsleistungen, der Aussenhandelsverhältnisse des eigenen Landes und der des Auslandes.

Man sieht, dass die Wahl der beachtenswerten Symptome sich leicht auf eine Vielzahl ausdehnen lässt, hingegen ist es schwer, mit Hilfe der Beobachtung von nur wenigen Symptomen eine ausreichende Sicherheit in der Konjunkturbeurteilung zu erzielen. Ist innerhalb der vor dem zweiten Weltkrieg erarbeitenden Musterkreisläufe die Symptomanzahl bei Spiethoff vergleichsweise zu Harvard und dem I.f.K. am geringsten, so fällt doch bei Spiethoff's Symptomgruppen die starke Bindung des Konjunkturablaufs an die Entwicklung der Schwerindustrie, insbesondere der Eisenindustrie (Eisenerzeugung und -verbrauch)

1) Hansen, A., a.a.O., S.14 f., vgl. auch Jöhr, W.A., a.a.O., S.66 und 67.

2) Jöhr, W.A., a.a.O., S.73.

3) Ifo-Wirtschaftsbilder "Allgemeine Wirtschaftsentwicklung" herausgegeben vom Ifo-Institut München seit 1951.

auf. Bei den Symptomskalen von Harvard und dem I.f.K. fehlt eine solche ausgesprochene Schwerpunktbildung. Die Schemata von Harvard und dem I.f.K. stimmen weitgehend miteinander überein, was der inneren Verwandtschaft beider Forschungsrichtungen entspricht.

Hingegen kommt in den Symptomanangaben Haberlers, Hansens und Jöhrs schon ein ausgesprochenes Moment der Vorsicht in der Benennung einzelner Konjunktursymptome zur Geltung. Dies führt so weit, dass sich Haberler und Hansen auf die Angabe von jeweils nur drei globalen Aussagen beschränken, während Jöhr diese drei Angaben auf sechs erweitert, wenngleich er in der Besprechung darauf hinweisen muss, dass die Verwendung von Preiskurven und Lonnssätzen nur unter bestimmten Voraussetzungen (Eliminierung des Wachstumstrends, Ausschaltung inflatorischer Tendenzen) und nicht in allen Fällen eindeutig (fallende Preise auch im Aufschwung, USA 1926-29, steigende Preise auch bei Stagnation in Frankreich in der 2.Hälfte der Dreissiger Jahre) möglich ist.¹⁾

Durch die vom Ifo-Institut in den Wirtschaftsbildern veröffentlichten Symptomen wird bewusst ein breiter Rahmen angesteckt, ohne damit jeder der beobachteten Grössen gleich den Charakter eines zuverlässigen Konjunkturausagemittels zu erkennen zu wollen. Auch kommt bei dem Vergleich der in den Ifo-Wirtschaftsbildern wiedergegebenen Symptomgruppen mit den von Spiethoff, Harvard und dem I.F.K. genannten die Tatsache zur Geltung, dass nach dem 2.Weltkrieg das konjunkturstatistische Messinstrumentarium weiter ausgebaut und verfeinert wurde und es somit möglich ist, vergleichsweise detailliertere Angaben zu bieten. Andererseits werden auch manche Daten, z.B. Eisenverbrauch und Eisenerzeugung bei Spiethoff, die früher repräsentativ für eine ganze Wirtschaftsgruppe sein

1) Jöhr, a.a.O., S.68 f.

mussten, nunmehr durch die inzwischen verfügbaren Daten der entsprechenden Wirtschaftsgruppe (im Falle der Eisen-erzeugung etwa des Produktionsindex der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien) ersetzt.

B. Die Feststellung des Verlaufs der allgemeinen Konjunktur für die hier zugrunde gelegten Gebiete und Zeiträume

Die folgenden Ausführungen sind dem Verlauf der allgemeinen Konjunktur für die hier in Betracht kommenden Gebiete und Zeiträume gewidmet. Derartige Ausführungen sind - wenn auch in knapper Form - notwendig, damit später gegebenenfalls spezialkonjunkturelle Abweichungen von der allgemeinen Tendenz festgestellt werden können. Hierzu soll der Verlauf wesentlicher Konjunktursymptome, vor allem solcher, die im Schema des Instituts für Konjunkturforschung Berlin (I.f.K.) genannt sind, als Masstab genommen, andererseits aber auch Ergebnisse wissenschaftlicher Veröffentlichungen - etwa die des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München oder die von Schmaltz - übernommen werden.¹⁾

-
- 1) Bei der Beobachtung des tatsächlichen Verlaufs der in den Musterkreisläufen genannten Symptome muss bedacht werden, dass die in den Musterkreisläufen angegebenen Symptombewegungen grosse Rahmen abstecken, durch die die jeweils typische oder doch überwiegende Gestaltung der angeführten Symptome bei der Mehrzahl oder dem ausschlaggebenden Teil der Wirtschaftseinheiten einer Volkswirtschaft angegeben wird. Man kann nicht erwarten, dass jeweils alle angeführten Symptome in jeder Volkswirtschaft zu jeder Konjunkturphase eine Gestaltung zeigen, die mit dem in den Schemata angegebenen Bild völlig übereinstimmt .

Wie schon mehrfach erwähnt, interessieren hier die Zeiträume 1948 bis 1955 für Westdeutschland und 1914 bis 1921 für die USA. Als Darstellung der einzelnen Konjunktursymptome für Westdeutschland sei in erster Linie auf die Ifo-Wirtschaftsbilder verwiesen, die seit 1951 herausgegeben werden und zahlenmässig und graphisch mit Quellenangaben die wichtigsten Größen enthalten. Ausserdem wurden die wichtigsten Daten in der Tabelle 1 noch einmal zusammengefaßt, wobei die Angaben zum Zwecke der Vergleichbarkeit nach Möglichkeit auf die Basis 1950 = 100 umgerechnet wurden. Die Zahlenangaben für die allgemeine Konjunktur der USA von 1914 bis 1921 sind in Tabelle 2 enthalten. Auch hier wurde eine Umrechnung auf eine gemeinsame Basis vorgenommen, für die sich in diesem Falle das Jahr 1914 empfahl, da Schmaltz seinerseits zahlreiche Angaben, auf die im Abschnitt III des Hauptteils eingegangen wird, auf diese Basis bereits umgerechnet hat.

1. Die Feststellung des Verlaufs der allgemeinen Konjunktur für die Bundesrepublik Deutschland in der Zeit vom 1948 - 1955

Will man den Versuch unternehmen, an Hand der in den Musterkreisläufen - insbesondere also der vom I.f.K. - genannten Symptombewegungen den Verlauf der allgemeinen Konjunktur in Westdeutschland für 1948 bis 1955 festzulegen, so ist vor allem zu bedenken, dass in dieser Zeit ganz aussergewöhnliche Verhältnisse in Westdeutschland vorgelegen haben. 1948 war praktisch ein Start aus dem Nichts.¹⁾ Strukturelle Umschichtungen grössten Ausmasses,

1) Dies betonte besonders Herr H. Loewenberg, Sachbearbeiter für Textilwirtschaft beim Ifo-Institut München, anlässlich eines Gesprächs.

Reglement der Besatzungsmächte, Wiederaufbauerfordernisse der kriegs- und demontagezerstörten deutschen Wirtschaft, ein enormer Nachholbedarf auf der Seite der Nachfragenden, dass alles schliesst in gewissem Masse ein Suchen wirtschaftlicher Bewegungen, wie sie sich in Volkswirtschaften mit normaler Ausgangsgrundlage in der Vergangenheit entwickelten, aus. Erst 1953 oder vielleicht erst 1955 kann man feststellen, dass die westdeutsche Volkswirtschaft den Stand erreicht hat, der für die Zukunft eine konjunkturelle Betrachtung sinnvoll erscheinen liesse.

Auch Kraus äussert sich in dem Sinne, dass für die Zeit 1948-1955 in Westdeutschland zunächst ganz aussergewöhnliche Verhältnisse gegeben waren, wenn er¹⁾ schreibt: "Die westdeutsche Wirtschaft stand seit 1948 unter dem Zeichen einer Konjunktur ganz besonderer Art, welche in den bisher aufgestellten Theorien noch keinen Wiederschlag gefunden hat. In dieser Periode des Wiederaufbaues waren die Art und die Richtung der Investitionen weniger durch den technischen Fortschritt bestimmt als durch die Entwicklung der Nachfrage einerseits und durch die Lücken im Produktionsapparat, welche Krieg und Demontagen gerissen hatten." Kraus kennzeichnet die ersten Jahre der Zeitspanne 1948-1955 als "Wiederaufbaukonjunktur"²⁾ und betont, dass diese "keine Unstabilität in das Wirtschaftsgefüge" bringe und somit "nicht den Keim zur späteren Krise in sich" trage.³⁾

Infolge der seit 1948 zunächst gegebenen aussergewöhnlichen Verhältnisse sind jedoch nicht nur konjunkturelle Schwankungen im Sinne eines Normalausdrucks der Konjunktur schwer feststellbar, sondern auch Saisonschwankungen, die an sich vergleichsweise wesentlich regelmässiger sind. So werden beispielsweise in dem Sonderheft 8

1) Kraus, O., a.a.O., S.146.

2) Kraus, O., a.a.O., S.147.

3) Kraus, O., a.a.O., S.148.

der Reihe "Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland"¹⁾ im Zusammenhang mit dem Problem um die Errechnung einer Saisonnormale Gedanken geäußert, die in gewissem Masse auch für die Ausbildung einer Konjunkturnormale, also eines Konjunkturzyklus, Gültigkeit besitzen. Es heisst dort: "Bis 1947 ist das statistische Grundlagenmaterial unzulänglich. In den Jahren 1948 bis 1950 sind die saisonalen Einflüsse durch den intensiven Wiederaufbau der westdeutschen Wirtschaft, der erhebliche Strukturveränderungen mit sich brachte, ferner durch die zusätzlichen Einwirkungen der Korea-Krise, der vielfach stossweise wirkenden Steuersenkungen und Lohn- und Gehaltserhöhungen so stark überdeckt, dass sie sich auch in Industriezweigen mit an sich ausgeprägten Saisonschwankungen kaum isolieren lassen. Erst ab 1951 - d.h. gegenwärtig für fünf Jahre - werden neben der fortdauernden Expansion jährlich wiederkehrende, saisonale Bewegungen deutlicher erkennbar."

Neben den hier geschilderten Schwierigkeiten für die Entwicklung geschlossener Konjunkturzyklen stehen auch noch gewisse Materialschwierigkeiten. Erst etwa 1949/50 liefert die westdeutsche Statistik wieder Unterlagen, die mit denen folgender Jahre vergleichbar sind, in vielen Fällen hört die Statistik jedoch schon 1954, in einzelnen Fällen 1955, wieder auf, da der zeitliche Abstand zu den Ereignissen noch zu gering ist.

So sind also die Aussichten für den Nachweis konjunktureller Normalbewegungen in Gestalt eines Zyklus in der Zeit von 1948 bis 1955 in Westdeutschland recht ungünstig. Es wird daher der Gang der allgemeinen Wirt-

1) "Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland", Sonderheft 8, erschienen Mai 1956, S.15.

schaftsentwicklung nur nach bester Möglichkeit, unter Zuhilfenahme der Symptomgestaltungen und aktueller Veröffentlichungen, festgestellt werden können.

Auf eine eingehende Darstellung und Besprechung einzelner Entwicklungsabschnitte der allgemeinen Konjunkturentwicklung 1948 - 1955 in Westdeutschland muss hier aus Raumgründen verzichtet werden. Auch würde in diesem Zusammenhang vieles gesagt werden müssen, was im Abschnitt II bei Besprechung von Konjunkturen der Wirtschaftsgruppen und Branchen zu wiederholen wäre.

Treffend wird die allgemeine wie andeutungsweise auch die spezielle Konjunkturentwicklung für Westdeutschland 1948 bis 1955 durch das folgende Ifo-Zitat ¹⁾ beleuchtet:

"Betrachtet man den Wirtschaftsaufschwung der letzten fünf Jahre an Hand der dem Konjunkturbeobachter zur Verfügung stehenden globalen Hilfsmittel, wie dem Bruttosozialprodukt, dem Gesamtumsatz, dem Gesamtindex der industriellen Produktion, der Einfuhr und der Ausfuhr, so zeigt sich in diesen Reihen eine für wirtschaftliche Grössen erstaunliche Stetigkeit des Anstiegs, die lediglich von saisonalen Schwankungen überdeckt zu sein scheint. Dieser erste Eindruck ist an sich richtig, birgt aber doch die Gefahr falscher Interpretation des Geschehens in sich. Die Stetigkeit ergab sich nämlich einerseits nicht von selber und ist andererseits nur in der Gesamtentwicklung zu beobachten, nicht aber in der individuell sehr verschiedenen Entwicklung einzelner Wirtschaftszweige."

Darin kommt schon zum Ausdruck, was spätere detail-

1) Ifo-Institut München, "Fünf Jahre Deutsche Mark", S. 11.

liertere Betrachtungen bestätigen werden: Für die Zeit von 1948 bis 1955 lässt sich ein ausgesprochener Konjunkturzyklus nicht erkennen, so naheliegend es auch wäre, denselben gedanklich zu konstruieren, da die Entwicklung im ersten Halbjahr 1948 bei einem Tiefpunkt ihren Ausgang nahm und in mehreren Aufschwungsphasen zu einer Hochkonjunktur führte, die für den Herbst 1955 und das erste Halbjahr 1956 als bestehend anerkannt wird.

Der allgemeine stete Konjunkturaufschwung wird bei Betrachtung der Wirtschaftsreihen in der Tabelle 1 im grossen und ganzen bestätigt. Immerhin kommt darin schon zur Geltung, dass sich der Aufschwung der westdeutschen Wirtschaft seit der Währungsreform in unterschiedlichen Wachstumsraten und mit wechselnder Schwerpunktbildung vollzogen hat. Je weiter man sich spezialkonjunkturellen Fragestellungen nähert, desto deutlicher wird dies.

Von den verschiedenen Expansions- und Stagnationsphasen, die in den Gesamtaufschwung eingebettet sind, sei als wichtigste die Koreahausse kurz hervorgehoben. Sie ist die auffallendste unter allen Expansionsphasen der Nachkriegszeit in Westdeutschland und in ihrem konjunkturellen Charakter auch unbestritten. Beginnend mit Ausbruch des Koreakonfliktes Mitte 1950 erreichte sie gegen Ende des Jahres 1950 und im 1. Quartal 1951 ihren Höhepunkt. Anschliessend bewirkte sie im Verbrauchsgüterbereich eine merkliche Stagnation bis etwa zum Herbst 1952, die teils sogar in rückläufigen Bewegungen zum Ausdruck kam.¹⁾ Die in der Tabelle 1 enthaltenen wichtigen

1) Siehe Abschnitt II, Seite 56 ff.

Wirtschaftskurven zeigen in der betreffenden Zeit fast ausnahmslos eine Verstärkung ihrer Anstiegstendenz, in der darauffolgenden Zeit eine Abflachung derselben.

Weitere allgemein auffallende Entwicklungsphasen, die jedoch alle erst bei Betrachtung von Wirtschaftsgruppen besonders deutlich in Erscheinung treten, sind die stürmische Aufschwungszeit des 2. Halbjahres 1948, die sogenannten Mengenkonjunkturen (durch steigende Produktion und Umsätze bei fallender Preistendenz besonders im Verbrauchsgüterbereich gekennzeichnet) in den Jahren 1949 und 1953, der "Investitionsboom" des Jahres 1954, die allgemeine Stagnation im 1. Halbjahr 1950 und mehrere "Wellen", "Flauten" (etwa Esswelle, Koreakaufwellen, Stanlflaute, Textilflaute) bei einzelnen Wirtschaftszweigen.

Allgemein gesehen lässt sich also für die Zeit von 1948 (Tiefstand) bis 1955 (Hochkonjunktur im Herbst 1955) nur ein wechselndes Bild expansiver, stagnierender und - wenn auch in geringerem Ausmass - kontraktiver Abschnitte feststellen. Im einzelnen könnte man für die allgemeine Konjunkturentwicklung etwa folgende Zusammenfassung gelten lassen:

1. Halbjahr 1948 = Tiefstand,
2. Halbjahr 1948 = Aufwärtsentwicklung,
- 1949 = Mengenkonjunktur (im Verbrauchsgüterbereich),
1. Halbjahr 1950 = Stagnation,
2. Halbjahr 1950 und 1. Quartal 1951 = Koreahausse,
- Mitte 1951 bis Herbst 1952 = Nachkoreaflaute im Verbrauchsgüterbereich,
- 1953 Mengenkonjunktur (im Verbrauchsgüterbereich)
- 1954 Investitionsgüterboom,
- 1955/56 weiterer Anstieg von Produktion und Umsätzen bei leicht steigender Preistendenz. Erreichen der Vollbeschäftigung in weiten Wirtschaftsbereichen.
- Herbst 1955 = Hochkonjunktur.

Die Phasen der überkommenen "klassischen" Konjunkturschemata lassen sich auf die aussergewöhnlichen Verhältnisse in Westdeutschland nach der Währungsreform nicht anwenden. Allenfalls wäre die Zeit Mitte 1948 bis Mitte 1955 als "Aufschwung" zu bezeichnen. Seit Herbst 1955 könnte man - mit gewissen Vorbehalten - von einer Hochkonjunktur sprechen.

2. Die Feststellung des Verlaufs der allgemeinen Konjunktur für die Zeit von 1914 bis 1921 in den USA

Wenngleich ein geschlossener Konjunkturzyklus, der den mehrfach zitierten Musterkreisläufen nahekam, für die Zeit von 1948 bis 1955 in Westdeutschland nicht einwandfrei nachweisbar ist, so sind deshalb die Arbeitsmethoden und -ergebnisse, die durch die Zugrundelegung von Konjunkturzyklen in Jahren vor dem zweiten Weltkrieg gewonnen wurden, nicht wertlos. Es ist Piatier beizupflichten, wenn er bei der Besprechung der Etappen der Konjunkturforschung zu Thema "business cycle" schreibt:¹⁾

"Trotz mancher Übertreibungen sind diese Untersuchungen auch heute noch grundlegend, und die Arbeiten von Davis und der Schule von Chicago über das schwierige Gebiet der Zeitreihen haben der Forschung neue Wege gewiesen." So sollen die damals erarbeiteten Ergebnisse auch für den Zeitraum von 1914 bis 1921 Anwendung finden, für eine Zeitspanne, die sich recht gut in das klassische Bild des Konjunkturzyklus einfügen lässt.

Für das Untersuchungsgebiet der USA und den Zeitraum 1914 bis 1921 war es möglich, die meisten der Symptome zu erfassen, die in den 'klassischen' Konjunkturschema-

1) Piatier, A., a.a.O., S.6

ta als massgeblich für die Kennzeichnung der allgemeinen Konjunktur enthalten sind¹⁾). Als Quelle diente hierzu: "Historical Statistics of the United States 1789-1945".²⁾ Die ausgewählten Zahlenreihen sind in Tabelle 2 wiedergegeben. Um die Ergebnisse mit den später aus den Veröffentlichungen von Bliss-Schmaltz herangezogenen Zahlen eher vergleichbar zu machen, wurden sämtliche Reihen, die hier nur als Jahresergebnisse verwendet wurden, auf die Basis 1914=100 umgerechnet.

Für die vorliegende Zeit hat Schmaltz³⁾ bereits eine Phaseneinteilung angegeben. Er schrieb: "Das Jahr 1914 war ein Krisenjahr, ebenso das Jahr 1921. Zwischen diesen beiden Jahren liegt eine Hochkonjunktur, die 1914 bis 1916 ihren Anstieg nimmt, 1917-1918 ihren Höhepunkt erreicht, 1919 langsamweicht und 1920-1921 zum Zusammenbruch führt."

Es wäre nun zu untersuchen, inwieweit der Vergleich des Bildes der vorliegenden Wirtschaftskurven mit dem idealtypischen Verlauf der ausgewählten Symptome in den Konjunkturschemata zu den gleichen Ergebnissen führt. Ein derartiger Vergleich des tatsächlichen Verlaufs der hier ausgewählten Konjunktursymptome mit den Symptombewegungen der klassischen Konjunkturschemata wurde von mir durchgeführt. Es ergab sich im wesentlichen eine Übereinstimmung mit dem, was Schmaltz als Verlauf der allgemeinen Konjunktur in den USA von 1914 bis 1921 oben angegeben hat. Aus Platzgründen wurde auf die Darstellung dieses Vergleichs verzichtet. Die entsprechende Tabelle (Nr. 2) ist am Schluß beigelegt und ermöglicht eine summarische Schau über den Entwicklungsgang der ausgewählten Symptome.

- 1) Genauere Angaben über die Art der Symptome siehe Tab.2
- 2) "Historical Statistics of the United States 1889-1945", herausgegeben vom US-Department of Commerce, Washington 1949.
- 3) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 47 f.

Das Ergebnis lässt sich folgendermassen zusammenfassen:

1914/1915 Tiefstand,
1916 und 1917 Aufschwung,
1918 bis 1920 Hochspannung (Hochkonjunktur), die sich bei Anwendung der Spiethoff'schen Terminologie für 1918 in Hochschwung und 1919 und 1920 in Kapitalmangel unterteilen liesse,
1921 Krisis.¹⁾

1) Vergleiche zu diesem Ergebnis auch Haberler, G., "Prosperität und Depression", 1. deutsche Auflage, S. 268, der mehrere wichtige Kurven für die Wirtschaft der USA (Produktion, Beschäftigung bei Produktionsmittel- und Konsumgüterindustrien) wiedergibt, die jeweils, trotz teilweise steigender Gesamttendenz, 1913 und 1920/21 einen starken Einbruch zeigen, der bei den Produktionsmittelindustrien besonders scharf zutage tritt. Der von Haberler gleichzeitig wiedergegebene "Kurventypus der Konjunkturbewegung" zeigt ausgeprägte Aufwärtsentwicklung ab 1914 und eine ebenso ausgeprägte Abwärtsentwicklung 1920/21. Als Zeitpunkte für Hauptkrisen werden von Haberler die Jahre 1913 und 1920 genannt.

Abschnitt II

Erste Grundlage konjunkturorientierter Betriebspolitik: Die Kenntnis der Möglichkeiten zur Erfassung und Beobachtung der Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur in den Branchenkongjunkturen

Im folgenden Abschnitt sollen die Möglichkeiten genannt werden, die dem Wirtschaftssachverständigen, insbesondere auch dem interessierten Unternehmer, zur Verfügung stehen, um das häufig gegebene Auseinanderfallen der allgemeinen Kongjunkturentwicklung in teils recht heterogene Teilentwicklungen nachzuweisen. Durch den konkreten Nachweis des Abweichens der Spezialkongjunktur einer Branche oder eines Betriebes von der allgemeinen Entwicklung gewinnt der Unternehmer bessere Grundlagen für die Ausrichtung seiner kongjunkturorientierten Betriebspolitik, als wenn er auf die allgmeinwirtschaftlichen Feststellungen allein angewiesen bleiben würde.

Wenngleich der Abschnitt I gezeigt hat, dass sich ein lückenloses Aufeinanderfolgen klassischer Kongjunkturphasen für die Zeit 1948 bis 1955 in Westdeutschland nicht feststellen lässt, sondern nur einzelne voneinander abgrenzbare Expansions-, Stagnations- und Kontraktionsphasen, die allerdings nicht zueinander im zwangsläufigen Folgeverhältnis eines Kongjunkturzyklus stehen, so kann diese Feststellung doch kein Hindernis für eine analysierende Untersuchung sein, die sich zum Ziele setzt, die einzelnen, gegebenenfalls voneinander abweichenden Komponenten aufzuzeigen, die in ihrer Gesamtheit das Bild der allgemeinen Kongjunktur ergeben. Hingegen wird es wegen des Fehlens eines allgemeinen Kongjunkturzyklus schwer sein, überzeitlich gültige Aussagen über das Verhältnis einzelner Branchebewegungen zur Gesamt-

konjunktur, etwa als vor-, gleich, nach- oder gegenlaufende Tendenz, zu machen.

Nach Piatier¹⁾ liefert die Statistik "Angaben über die Vergangenheit und einige Bilinformationen für die Gegenwart". Zu diesen Erkenntnisquellen kommt noch das Gebiet der Tendenzbefragungen, das die Möglichkeiten der Erfassung und Beobachtung von konjunkturellen Tatbeständen, insbesondere also auch solchen von Spezialkonjunkturen, wesentlich erweitert. Diese Tendenzbefragungen meint Piatier, wenn er, auf die Entwicklung der Konjunkturforschung nach dem zweiten Weltkrieg Bezug nehmend²⁾, ausführt, dass auf dem Gebiet der Konjunkturforschung "unser Instrumentarium sehr viel reichhaltiger geworden" sei. Über die Informationen der Wirtschaftsstatistik hinaus böten die Tendenzbefragungen "eine umfassende Ermittlung der Gegenwart und gewisse Einblicke in die Zukunftsmöglichkeiten."

Im folgenden soll nun zunächst auf die Möglichkeiten der Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen mit Hilfsmitteln der Wirtschaftsstatistik eingegangen werden und daran anschliessend das Feld der Tendenzbefragungen daraufhin überprüft werden, inwieweit dadurch weitere wertvolle Ergebnisse hinsichtlich der Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen erzielt werden können. Bei der Besprechung der einzelnen verschiedenen methodischen Möglichkeiten wird, wo dies zweckmässig erschien, deren praktische Anwendung an aktuellen Beispielen gezeigt werden, die auf den Zeitraum 1948-1955 und das Wirtschaftsgebiet Westdeutschland Bezug nehmen.

1) Piatier, A., a.a.O., S.14.

2) Piatier, A., a.a.O., S.14.

A. Die Erfassung und Beobachtung von Branchen-
konjunkturen mit Hilfe der Wirtschaftsstatistik

1. Materialquellen, Erfassungs- und Beobachtungsgegenstände, Auswertungsmethoden für die Zwecke der Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen

Als Quellen stehen dem Interessenten die wirtschaftsstatistischen Veröffentlichungen der statistischen Ämter des Bundes, der Länder und der Gemeinden sowie der Fachverbände, Industrie- und Handelskammern und sonstigen Körperschaften zur Verfügung. Für die vorliegenden Zwecke sind besonders zu nennen:

- a) "Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland", Teil I bis III, mit Sonderheften, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Kohlhammer Verlag Stuttgart und Köln;
- b) "Wirtschaft und Statistik", Herausgeber wie bei a);
- c) "Die statistischen Berichte des Statistischen Bundesamtes", verschiedene Reihen, Herausgeber wie bei a);
- d) "Das Statistische Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland", Herausgeber wie bei a).

Die Auswertung der statistischen Ergebnisse wird durch die statistischen Ämter und durch zahlreiche wirtschaftswissenschaftliche Forschungsinstitute, Fachverbände und Körperschaften vorgenommen.¹⁾

1) Eine genaue Aufzählung aller in der Bundesrepublik tätigen diesbezüglichen Institute enthält die Schrift "Informationsstellen und Wirtschaftsinstitute", Heft 1 der Reihe B, "Marktbeobachtung im Betrieb", innerhalb der "Hefte der Deutschen Statistischen Gesellschaft", Stgt. 1953.

Als Gegenstände der Beobachtung kommen aus der Vielzahl der wirtschaftsstatistischen Veröffentlichungen nur diejenigen in Frage, die für den Zweck der Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen besonders geeignet sind.

Die Angaben des Produktionsindex sind in diesem Zusammenhang mit an erster Stelle zu nennen. Sie vermitteln einen ersten wesentlichen Überblick über vorhandene Entwicklungen. Der Produktionsindex wurde auf der Basis 1936=100 monatlich veröffentlicht. Seit Mai 1956 steht auch eine "Neuberechnung des Index der industriellen Nettoproduktion"¹⁾ zur Verfügung. Durch die Neuberechnung wurden Basis und Gewichtung für die einzelnen Industriegruppen auf einen Stand gebracht, der den Nachkriegsverhältnissen in Westdeutschland entspricht.

Neben produktionsstatistischen Angaben, wird das Bild der branchenkonjunkturellen Entwicklung bei zusätzlicher Heranziehung von Preisangaben noch in einer anderen wesentlichen Richtung erläutert. In manchen Fällen, besonders für die Nachkriegsentwicklung in Westdeutschland, bringen sogar die Preiskurven in besserer Weise konjunkturelle Tendenzen zum Ausdruck als die Produktionskurven.²⁾ Die Produktionsschwankungen waren in der Zeit von 1948 bis 1955 vielfach zu stark von den allgemeinen Wachstumstendenzen, die man zum grossen Teil als Strukturwandlungen ansprechen muss, überdeckt. Andererseits erscheint es nicht möglich, Urteile über konjunkturelle Entwicklungen ausschliesslich auf den Verlauf der Preise zu gründen, wie Expansionsperioden bei sinkender Preistendenz, etwa in den Jahren 1949 oder 1953 im Verbrauchsgüterbereich, zeigen. Für die Preisbeobachtung stehen sowohl die von der amtlichen Statistik veröffentlichten

1) Sonderheft 8 der Reihe "Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland".

2) Siehe Seite 63 ff.

Indices für Einzelhandelspreise, Erzeugerpreise industrieller Produkte, Preise ausgewählter Grundstoffe und Einkaufspreise für Auslandsgüter wie auch die veröffentlichten Erzeuger-, Gross- und Einzelhandelspreise wichtiger Waren zur Verfügung.

Als besonders gutes Instrument der Konjunkturbeobachtung im Rahmen der wirtschaftsstatistischen Veröffentlichungen ist die Auftragseingangsstatistik anzusprechen. Die Produktionsmenge oder der Produktionswert als Ergebnis vergangener Situationen ist in gewissem Grade nur von historischem Interesse. Der Auftragseingang weist in die Zukunft und bietet somit Anhaltspunkte für die Beurteilung der künftigen Geschäftsentwicklung. Er resultiert aus den Absatzchancen zu gegebenen Preisen. Ist bei einer Industriebranche beispielsweise der Auftragseingang so gross, dass die Beschäftigung für weitere drei Monate gesichert erscheint, und zeigen die Auftragseingänge eine im gleichen Sinne weitergehende Entwicklungstendenz, so bietet diese Grundlage ganz andere Voraussetzungen für konjunkturorientierte betriebspolitische Massnahmen, als wenn in der betreffenden Branche auftragsmässig "von der Hand in den Mund" gelebt werden muss.

Schliesslich seien aus der Fülle der wirtschaftsstatistischen Veröffentlichungen, die u.U. den Zwecken der Beobachtung von Spezialkonjunkturen nutzbar gemacht werden können, noch Umsatz- und Lagerstatistiken hervorgehoben. Umsatz und Produktion in der Industrie, Umsatz und Wareneingang im Handel, müssen auf lange Sicht gesehen zusammenfallen. Differenzen zwischen beiden Grössen kommen in der Höhe der Lagerbestände zum Ausdruck. Für die Beurteilung künftiger Absatzaussichten auf einzelnen Produktions- und Handelsstufen besitzen Umsatz- und Lagerstatistiken besondere Wichtigkeit.

Als Methoden zur Auswertung der wirtschaftsstatistischen Unterlagen, die für die Zwecke der Erfas-

sung und Beobachtung von Branchenkonjunktoren besonders in Frage kommen, seien genannt:

Zunächst der Vergleich von Zahlen. Als mögliche Vergleichsarten, die hierbei gute Dienste leisten, seien der Zeitvergleich, aber auch der Betriebs- und Branchenvergleich hervorgehoben. Als Vergleichsgrundlage können entsprechende Angaben aus eigenen oder fremden (Branchen- oder Betriebs-) Verhältnissen herangezogen werden, die ihrerseits wieder Mittel-, Standard- oder Optimalwerte darstellen können. Besonders häufig wird der Vergleich mit den Ergebnissen des entsprechenden Vorjahreszeitraumes (Monats, Viertel- oder Halbjahres) im Rahmen des Zeitvergleichs von westdeutschen Wirtschaftsforschungsinstituten angewandt, um konjunkturelle Entwicklungen sichtbar zu machen. Meistens wird hierbei der Vorjahreszeitraum gleich 100 gesetzt, so dass man die Veränderung in Prozent ausdrückt. Würde man statt dessen den Fortschritt in Indexpunkten ausdrücken, so wäre das vielleicht weniger anschaulich, dafür aber insofern besser, als dann nicht jeder beliebige Zeitraum gleich zur Basis erhoben wird.¹⁾

Selbstverständlich ist es gegebenenfalls zweckmässig, den Zeit- oder Branchenvergleich nicht nur auf eine Fragestellung zu beschränken, sondern eine Aussage durch andere Aussagen zu ergänzen. So werden beispielsweise Produktionszahlen durch Umsatzzahlen, Beschäftigtenzahlen oder Auftragsbestandsangaben unterbaut werden können.

Der Vergleich selbst kann innerhalb absoluter Zahlen durchgeführt werden, was jedoch nur in wenigen Fäl-

1) Vgl. hierzu auch die entsprechenden Äusserungen des Ifo-Instituts München in der "Wirtschaftskonjunktur", Heft 4 1952, Teil 1, Seite 19, wo auch dem Vergleich von Indexpunkten grundsätzlich vor dem "primitiven Vergleich mit den Vorjahrsergebnissen, der durch die Anomalie der Vergleichsbasis zu irreführenden Schlüssen verleitet," der Vorzug gegeben wird.

len nutzbringend sein dürfte, oder sich auf Relativzahlen erstrecken. Innerhalb der Relativzahlen seien Prozent- und Indexzahlen als die wichtigsten erwähnt. Prozentzahlen zeigen den Anteil einer Grösse an seiner Gesamtheit, Indexzahlen sind hervorragende Mittel zur Verdeutlichung der Tendenz. Durch die Anwendung der Relativzahlen wird es möglich, absolut nicht vergleichbare Grössen, die jedoch eine gewisse Gemeinsamkeit besitzen, so dass sich ihr Vergleich rechtfertigt, miteinander zu vergleichen.

Wichtig ist bei der Bildung von Relativzahlen auf jeden Fall die Wahl der richtigen Bezugsgrösse. In Richtung auf das Detail der erfassten und zu beobachtenden Grössen ist speziell für die Zwecke der Branchen- und Betriebsanalyse nur durch die Wirtschaftlichkeit der Untersuchung im Hinblick auf den Zweck eine Grenze gezogen. Grundsätzlich ist bei der hier vorliegenden Zwecksetzung eine möglichst weitgehende Detaillierung der Angaben zu begrüssen.

Als Ergebnis der nach den verschiedensten Methoden durchgeführten Vergleiche lassen sich dann Klassifizierungen nach Fortschrittsklassen oder auch tabellarische Zusammenstellungen bilden, aus denen dann beispielsweise die konjunkturelle Lage einzelner Branchen in der Vergangenheit abgelesen werden kann und der voraussichtliche weitere Entwicklungsgang der einzelnen Branchen eingetragen ist.

Neben dem Vergleich von Zahlen können die verschiedenen Methoden der graphischen Veranschaulichung in den Dienst der Erfassung und Beobachtung von Spezialkonjunktoren gestellt werden. Aus der Fülle der möglichen Methoden seien als wichtigste für die vorliegenden Zwecke der Branchenbeobachtungen genannt: Die Darstellung von Indexzahlen auf einem Koordinatensystem, monatlich, viertel-, halbjährlich und jährlich, die Errechnung eines gleitenden 12-Monatsdurchschnitts und die Einzeichnung dessel-

ben auf dem gleichen Blatt, auf dem die Monatsangaben stehen. Der gleitende 12-Monatsdurchschnitt ist als gutes Mittel zur Ausschaltung der Saisonschwankungen anzusprechen, während die Monatsdurchschnitte manchmal zu grob zur Sichtbarmachung feinerer konjunktureller Ausschläge sind. Handelt es sich bei den betreffenden Zeitreihen im allgemeinen um eine gleichgerichtete Tendenz, wie dies für die produktionsstatistischen Reihen der Nachkriegszeit in Westdeutschland zutrifft, so lassen sich aber auch Monatsdurchschnitte eines Jahres recht gut als Gesamttendenzanzeiger verwenden. Der Vergleich der verschiedenen Branchenentwicklungen wird durch Einzeichnung der Kurven auf transparentem Papier erleichtert, da man dann durch Übereinanderlegen der zu vergleichenden Kurven die Abweichungen gut sichtbar machen kann. In einzelnen Fällen ist es jedoch empfehlenswert, Kurven nebeneinander- oder übereinanderzustellen. Besonders wenn man z.B. den Stand einer Branche im Laufe mehrerer Jahre veranschaulichen will und die Kurvenabstände und -richtungen in einzelnen Jahreszeiten vergleichen will, ist die Einzeichnung auf einem Jahresdiagramm übereinander zweckmäßig. Auch die zahlreichen sonstigen Methoden graphischer Veranschaulichung, etwa Stabdiagramm, Ziffernblattstellungen u.v.m. werden von Fall zu Fall gut in den Dienst der Branchenanalyse und Branchenbeobachtung gestellt werden können.

2. Beispiele für die Anwendung der genannten Methoden auf den erwähnten Untersuchungsbe- reichen für die Zwecke der Erfassung und Be- obachtung von Spezialkonjunkturen

In aktuellen Veröffentlichungen der Wirtschaftsforschungsinstitute finden sich zahlreiche Beispiele für die Anwendung der genannten Methoden auf verschiedensten Gebieten, wodurch Spezialkonjunkturen besser erfasst und beobachtet werden können.

Ehe jedoch auf diese näher eingegangen werden soll, sei zunächst ein Vergleich der Produktions- und der Preisindizes für verschiedene Branchen für die Zeit 1948 bis 1955 durchgeführt, um zu zeigen, dass alleine schon mit diesen Hilfsmitteln die Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur in verschiedenen Branchenkonjunkturen nachzuweisen ist. Im Anschluss daran soll auf wichtige Beispiele aus den Veröffentlichungen des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, das hier stellvertretend für die zahlreichen westdeutschen Wirtschaftsforschungsinstitute herangezogen wurde, hingewiesen werden, die geeignet sind, weitere Anregungen zu geben, wie man die verschiedenen Methoden, die oben kurz summarisch erwähnt wurden, unter Verwendung von Ergebnissen der Wirtschaftstatistik für die vorliegenden Zwecke der Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen anwenden kann. Da die methodischen Bemerkungen vorausgeschickt wurden, soll in den erwähnten Abschnitten dann möglichst nach chronologischen Gesichtspunkten vorgegangen werden, um damit zugleich ein Bild von der Entwicklung der wichtigsten branchenkongjunkturellen Erscheinungen - soweit sie hier in den Kreis der engeren Auswahl fielen - zu ver-mitteln.

Für den Vergleich der Gesamtentwicklung mit Teilent-

wicklungen im Bereich produktions-
statistischer Angaben wurden
folgende Hauptgruppen und Branchen ausgewählt und den
folgenden Besprechungen zugrundegelegt:

	Gewicht im Rahmen der Gesamtaussage:	
Gesamte Industrie	"	100
Grundstoff- und Produktions- güterindustrien	"	23,4
Investitionsgüterindustrien	"	23,18
Verbrauchsgüterindustrien	"	21,68
Nahrungs- und Genussmittel- industrien	"	16,67
Kohlenbergbau	"	6,68
Maschinenbau	"	7,47
Fahrzeugbau	"	3,47
Uhrenindustrie	"	0,29
Kunststoffverarbeitende In- dustrie	"	0,34
Ledererzeugende Industrie	"	0,66
Lederverarbeitende Industrie	"	0,39
Schuhindustrie	"	1,02
Textilindustrie	"	10,22
Bekleidungsindustrie	"	2,41

Als Grundlage für den Vergleich wurde der neube-
rechnete arbeitstägliche Index der industriellen Netto-
produktion verwendet¹⁾. Die Jahresdurchschnittszahlen
sind recht gut geeignet, Saisonschwankungen auszuschalten.
Dadurch wird ein gleitender 12-Monatsdurchschnitt

1) "Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland",
Sonderheft 8, erschienen Mai 1956.

weitgehend entbehrlich. Die Auswahl der zu vergleichenden Produktionsindices umfasst sowohl wichtige Hauptgruppen der Gesamtindustrie¹⁾ als auch einzelne Industriebranchen, wobei ein gewisser Schwerpunkt innerhalb der Verbrauchsgüterindustrie auf dem Leder-Kunststoff-Textilsektor liegt.

In dem Gewicht, das jeder Gruppe oder Branche zugeteilt ist, kommt ihre Bedeutung innerhalb der Gesamtheit der Industriebranchen, gemessen am Nettoproduktionswert (Bruttoproduktionswert $\cdot$ $\frac{1}{100}$ Wert des Materialverbrauchs) in Preisen von 1950, zur Geltung.²⁾ Einen anschaulichen Eindruck von der Grössenordnung in bezug auf Umsatz, Beschäftigte und Export bei 26 westdeutschen Industriebranchen, Stand Juli 1949 und Juni 1950, vermittelt eine Abbildung, die als Beilage zur "Wirtschaftskonjunktur"³⁾ erschienen ist. Vom Umsatz her gesehen überragt die Nahrungs- und Genussmittelindustrie alle anderen. Es folgen, ihrer Umsatzgrösse nach geordnet, die Branchen Textil, Chemie, Eisen und Stahl, Maschinenbau, Fahrzeugbau usw.. Relativ klein ist die umsatzmässige Bedeutung der Bekleidungsindustrie, des Stahlbaus sowie die der Schuh- und Lederindustrie. Von der Anzahl der Beschäftigten her

-
- 1) Im Sonderheft 8 der Reihe "Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland", S.6, ist der Terminus 'Hauptgruppe' allerdings für die Untergliederung der gesamten Industrie im Bergbau, Verarbeitende Industrie, Energieversorgungsbetriebe und Baunauptgewerbe angewandt, er sei im folgenden jedoch für die Zusammenfassungen innerhalb der "Verarbeitenden Industrie" - Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien, Investitionsgüterindustrien, Verbrauchsgüterindustrien, Nahrungs- und Genussmittelindustrien - verwendet.
 - 2) Vgl. Sonderheft 8 der Reihe "Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland", S.8.
 - 3) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 1, 1950/51.

gesehen steht der Kohlenbergbau an der Spitze der Grössenskala westdeutscher Industriebranchen. Es folgen Textil, Maschinenbau, Eisen und Stahl, Eisen, Stahl-, Blech- und Metallwaren, Chemie, Elektrotechnik, Nahrungsmittel usw.. Auch vom Beschäftigtenstand her gesehen ist die Bedeutung der Leder- und Schuhwirtschaft, auf die noch öfter in spezieller Weise näher eingegangen werden wird, innerhalb der Gesamtindustrie sehr bescheiden, sie ist jedenfalls verschwindend gering, verglichen mit den Mammutbranchen Kohlenbergbau, Textil und Maschinenbau.

Immerhin kann die Feststellung der grossen Verschiedenheit der Branchengrössen nicht die Notwendigkeit aus der Welt schaffen, im Rahmen der Beschäftigung mit Spezialkonjunkturen auch kleine Branchen aufmerksam zu verfolgen, führt ja doch die spezielakonjunkturelle Betrachtungsweise in ihrer vollen Ausprägung bis zum einzelnen Betrieb, egal, ob dieser nun gross oder klein ist.

Wendet man sich nun dem Vergleich der Produktionsindices für die genannten Branchen zu, so stellt man im allgemeinen eine aufwärtsgerichtete Tendenz aller Reihen fest. Von der Entwicklung der Gesamtindustrie zeigen sich jedoch sowohl nach oben als auch nach unten teils beträchtliche Abweichungen.

Vergleicht man zunächst die drei Hauptgruppen der Industrie miteinander und mit der Gesamtaussage, so sieht man, dass die Entwicklung der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien von der der Gesamtindustrie bis Anfang 1952 kaum, danach nur unwesentlich nach unten abweicht. Demgegenüber liegen die Investitionsgüterindustrien bis zum Ausbruch des Koreakonfliktes etwas unter der Gesamtaussage - es wird bis dahin auch immer auf die zu geringe Investitionstätigkeit in einschlägigen Veröffentlichungen hingewiesen (z.B. "Investitionsvolumen bleibt unzureichend")¹⁾ - hingegen wird Ende 1950 eine Ent-

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1949, Teil 1, S.7.

wicklung eingeleitet, die die Investitionsgüterindustrien bis 1955 stets ein wesentliches Stück über den Produktionsfortschritten der Gesamtaussage und der anderen Hauptgruppen liegen lässt. Besonders klar kommt auch der sogenannte Investitionsboom der Jahre 1954/55 beim Vergleich mit der Gesamtaussage zum Ausdruck. Die Produktionsfortschritte der Verbrauchsgüterindustrie liegen seit Anfang 1952, dem Zeitpunkt, zu dem die Textilflaute wirksam wird, stets etwas unter der Gesamtaussage, woran auch die einsetzende Belebung der Verbrauchsgüterproduktion im Jahre 1953 nichts ändert.

Vergleicht man die Nahrungs- und Genussmittelindustrien mit der Gesamtaussage, so fallen einem ausgeprägte Saisonschwankungen auf, die mit zunehmendem Abstand von 1948 an Stärke gewinnen und im 4.Quartal jeweils die Produktionsspitze des Jahres bedingen. Im allgemeinen hält sich der Produktionsfortschritt dieser Gruppe auf dem Niveau der Gesamtaussage, liegt im Jahre 1949 noch etwas über ihr, im Jahre 1955 etwas darunter, da inzwischen andere Wirtschaftsbereiche in den Vordergrund des Kaufinteresses getreten sind.

Als wichtige Industriebranche aus dem Bereich der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien wurde noch der Kohlenbergbau ausgewählt. Man sieht, dass sich die besonderen Stützungsmaßnahmen, die diesem Wirtschaftszweig auch schon vor der Währungsreform zuteil wurden, in einem relativ hohen Stand der Produktion bis 1950 geltend machen, dass sich aber die Förderung von Kohlen nicht in dem Masse weiter steigern liess, wie es dem Fortschritt des Durchschnitts aller Industriezweige entsprochen hätte, obwohl zweifellos ein stetig wachsender Bedarf an Kohle vorhanden war (ausgenommen 1953, da die Stahlflaute auch Absatzschwierigkeiten für Steinkohle brachte), was die mehrfach aufgetretenen Kohlenengpässe, besonders zur Winterszeit, zeigen. Die kritische Betrachtung der Produk-

tionsentwicklung im Kohlenbergbau seit 1948 zeigt jedenfalls, verglichen mit zahlreichen anderen Branchen, ein Bild der Stagnation mit nur geringen Fortschrittsraten.

Innerhalb der Investitionsgüterindustrien repräsentiert der Maschinenbau besonders gut die Investitionsneigung. Seine Entwicklungsreihe zeigt als Folge der durch Korea aufgestauten Auftragsbestände bis Mitte 1952 eine überdurchschnittliche Steigung, desgleichen auch wieder 1954/55. Sehr deutlich kommt in der Reihe des Maschinenbaus jedoch auch die gewisse Schwäche im Investitionsgüterbereich in der Zeit Ende 1952 bis Anfang 1954 zum Ausdruck. In der Aussage über alle Investitionsgüterindustrien ist diese Stagnationsperiode nicht so scharf ausgeprägt. Die Gesamtindustrie zeigt sie gar nicht, da die gleichzeitig einsetzende Belebung im Verbrauchsgütersektor eine gewisse Kompensation dieser negativen Tendenzen bewirkte. Der Fahrzeugbau entwickelte sich bis zum Jahre 1952 im wesentlichen gleichlaufend mit dem Maschinenbau. Vom Herbst 1953 an erfuhr er jedoch eine stürmische weitere Produktionsausdehnung, die auf eine ausgesprochene Sonderkonjunktur hinweist.

Die Uhrenindustrie musste 1948 von besonders niedrigem Niveau wieder anfangen, überflügelte 1950 jedoch den Stand der gesamten Investitionsgüterindustrien, erlitt im Jahre 1952 allerdings einen merkbaren Rückschlag. Ab 1953 besserte sich ihre Lage insgesamt wieder und führte sogar wieder zu einem Produktionsniveau, das etwas über dem der gesamten Investitionsgüterindustrien liegt, obgleich z.B. die Kleinuhrenindustrie auch in dieser Zeit noch über recht bedeutende Absatzschwierigkeiten klagte.

Innerhalb der Verbrauchsgüterindustrien stellt die kunststoffverarbeitende Industrie ein Beispiel für eine überragende Sonderentwicklung eines Geschäftszweiges dar. Von einem Tiefstand um 4 Indexpunkte (1950=100) im Jahre 1948 stieg ihre Produktion auf rund 350 Indexpunkte

im Jahre 1955, was sich bei keinem anderen Geschäftszweig beobachten lässt. Demgegenüber erreichte die gesamte Industrie 1955 nur den Stand von rund 180, die Verbrauchs-güterindustrien zusammen nur den von rund 160. Die gegen-teilige Entwicklung zur Kunststoffverarbeitung weist die ledererzeugende Industrie auf (wohl auch mitbedingt durch die Verbrauchsverlagerungen, die Ledererzeugnisse in Kon-kurrenz mit Kunststoffen vielfach unterlegen sein liess). Bis zum Jahre 1950 entwickelte sich ihre Produktion etwa im Gleichklang mit der aller Verbrauchsgüterindustrien und lag allgemein etwas über ihr. Danach zeigt ihr Bonaui-bild, besonders 1952, eine ausgesprochene Depression, die erst im Jahre 1955 einer schwachen Belebung weicht. In der ledererzeugenden Industrie ist ein Beispiel dafür ge-geben, wie abseits der allgemeinen Expansion durchaus einzelne Branchen im Schatten der Konjunktur verharren können.

Betrachtet man nun noch die lederverarbeitenden In-dustriezweige, so sieht man, dass die Lage der Schuhin-dustrie etwas besser als die der Ledererzeugung ist, während die Lederverarbeitung, von starken Saisonschwan-kungen geprägt, eine vergleichsweise sehr erfreuliche Entwicklung nimmt, die im allgemeinen nach 1951 sogar über der gesamten Verbrauchsgüterindustrie liegt.

Als letzte Branchen der Verbrauchsgüterindustrie seien Textil- und Bekleidungsindustrie betrachtet. Zwi-schen beiden Zweigen bestehen abgeschwächt ähnliche Ver-hältnisse wie zwischen Ledererzeugung und Lederverarbeit-ung. Die Textilindustrie liegt nach der Sonderkonjunktur zu Korea, die sich in ihrem Bereich besonders auswirkte, im allgemeinen unter der gesamten Verbrauchsgüterindustrie. Die Bekleidungsindustrie wird hingegen auch von der Tex-tilflaute 1951/52, die in der Textilindustrie stark zum Ausdruck kommt, kaum berührt und steht seit 1950 mit immer

stärker wachsendem Abstand über der Verbrauchsgüterindustrie. Hierin kommt auch ein strukturelles Moment zur Geltung, welches darin besteht, dass die Fertigkleidung im Verhältnis zur Masskleidung immer mehr Anhänger gewinnt.

Die Analyse von speziellen Produktionsentwicklungen könnte natürlich noch weiter - insbesondere im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie - fortgesetzt werden. Die bisher gegebene Auswahl mag jedoch genügen, um zu zeigen, in welcher Weise sich das Gesamtbild der industriellen Produktion bei Heranziehung von Wirtschaftsgruppen und Branchen in recht verschiedene Komponenten aufgliedern lässt.

Für den Vergleich der Preisentwicklung in verschiedenen westdeutschen Industriebranchen für die Zeit von 1948 bis 1954 wurden die Ziffern des Erzeugerpreisindex (1950=100) ¹⁾herangezogen. Berechnet man den gleitenden 12-Monatsdurchschnitt, so sieht man, dass dieses Verfahren die Verfolgung der Tendenz vielfach erleichtert. Saisonschwankungen, wie sie bei Produktionsdaten häufig in Erscheinung treten, sind im Preisbereich allerdings kaum zu beobachten.

Dem folgenden Preisvergleich in verschiedenen westdeutschen Industriebranchen wurden bewusst Erzeugerpreise zugrunde gelegt, denn, wie eine Abb. in der "Wirtschaftskonjunktur"²⁾ zeigt, kommt der Erzeugerpreisindex dem Verlauf der Gesamtindexkurve noch am nächsten, während Rohstoff- und Grundstoffpreise sowie Einzelhandelspreise zeitweise (besonders nach der Währungsreform 1948 und anlässlich der Koreahausse recht stark und unterschiedlich) von der Gesamtindexkurve abwichen. Für spezialkonjunkturelle Untersuchungen im konkreten Fall müssen Preisver-

1) Quelle: "Wirtschaft und Statistik", Juni 1953, "Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1954".

2) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1951, Teil I, Seite 7.

gleiche selbstverständlich auch Grundstoff-, Rohstoff-, Gross- und Einzelhandelspreise neben den Erzeugerpreisen miteinschliessen.

Betrachtet man nun den Erzeugerpreisindex, so sieht man bei allen Reihen zwei ausgesprochene Höhepunkte: Die Zeit unmittelbar nach der Währungsreform und die Koreahausse.

Die Preisentwicklung unmittelbar nach der Währungsreform ist als Reaktion auf die vorangegangene jahrelange Preisbindung aufzufassen und auf veränderte Wirtschaftsstruktur und aussergewöhnliche Angebots- und Nachfrageverhältnisse zurückzuführen. Sie hat mit eigentlichen konjunkturellen Preisausschlägen wenig zu tun und kann daher aus den Betrachtungen, die Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur in Wirtschaftsgruppen und Branchen aufzeigen will, weitgehend ausscheiden.

Bei der Gesamtaussage, den Investitionsgüter-, Grundstoff und Produktionsgüter- sowie Verbrauchsgüterindustrien tritt - wenn man dennoch die beiden erwähnten Preishöhepunkte kurz miteinander vergleicht - die Koreahausse wesentlich stärker in Erscheinung als die Preisspitze zur Jahreswende 1948/49, während sich in Ausnahmen - beispielsweise bei "Ledererzeugung", "Schuhherstellung" - etwa gleich starke Preisausschläge zu beiden Zeitpunkten herausbilden und in Einzelfällen - z.B. bei Treibriemen- und Geschirrlleder, das an sich sehr preisreagibel ist - zur Wende 1948/49 stärkere Preisausschläge ergaben als 1950/51 anlässlich des Koreakonfliktes.

Innerhalb der Verbrauchsgüterindustrie stellt die Textilbranche rund 50% der Umsätze und damit auch den wichtigsten Posten für die Gestaltung des Erzeugerpreisindex dieser Gruppe. Nach kaum nennenswerter Preiserhöhung 1948/49 zeigt die Verbrauchsgüterindustrie - und noch ausgeprägter die Textilindustrie selbst - zur Koreahausse das Bild einer ausgesprochenen Spezialkonjunktur, wobei auf- und abstei-

gender Ast der Preiskurve fast ebenmässig verlaufen. Dieses Bild ist bei den anderen Hauptgruppen der Industrie nicht gegeben.

Bei dem Schaubild "Nahrungs- und Genussmittelindustrien" fällt die relativ schwache Erhöhung der Erzeugerpreise zur Koreahausse auf. Die Hamsterwellen des Herbstes 1950 haben sich somit auf die Preise der Nahrungsmittel nur verhältnismässig schwach ausgewirkt.

Der Preisumbruch nach der Koreahausse vollzog sich bei den verschiedenen Branchen nicht einheitlich. Die Erzeugerpreise der gesamten Industrie zeigten im Frühjahr 1951 einen vorläufigen, zu Weihnachten 1951 ihren endgültigen Höhepunkt. Sie blieben dann im wesentlichen bei leicht fallender Tendenz doch stabil und erreichten einen schwachen Tiefpunkt Mitte 1954. Die Erzeugerpreise der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien zeigten, verglichen mit der Gesamtindustrie, schon lebhaftere Ausschläge. Sie erreichten im ersten Drittel des Jahres 1952 ihren Kulminationspunkt und folgten dann der allgemeinen leicht sinkenden Tendenz, die bei ihnen stärker zur Geltung kommt, bis zu einem Tiefpunkt in der ersten Hälfte des Jahre 1954. Der höchste Preisstand bei den Investitionsgüterindustrien wurde erst im Herbst 1952 erreicht. Danach fielen sie, weniger stark als die Grundstoff- und Produktionsgüterpreise, bis 1954 leicht ab.

Lag der höchste Preisstand bei der Gesamtindustrie Ende 1951, bei den Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien im 1. Hj. 52 und bei der Investitionsgüterindustrie erst im Herbst 1952, so überrascht demgegenüber die Verbrauchsgüterindustrie mit einem kräftig ausgebildeten Gipfelpunkt des Erzeugerpreisindex bereits im April 1951. Danach fielen die Erzeugerpreise der Verbrauchsgüterindustrie fast ebenso rasch wieder wie sie davor angestiegen waren. Auffallend beim Vergleich mit den bisher besprochenen Wirtschaftsgruppen ist die Tatsache, dass

die Erzeugerpreise der Verbrauchsgüterindustrie wieder bis auf das Vorkoreaniveau zurückfielen, ja teilweise, im Jahre 1954, tiefer lagen als vor Korea. Diese Erscheinung, die sich bei der Textilindustrie in tendenziell gleicher, nur noch ausgeprägterer Weise wiederfindet, gewinnt branchenmässige Plastizität, wenn man sich noch die einzelnen Preisindexkurven der hier ausgewählten Branchen der Verbrauchsgüterindustrie ansieht. Manche Branchen, z.B. die "Ledererzeugung insgesamt" und die drei Untergruppen dieser Branche - Oberleder, Unterleder sowie Treibriemen- und Geschirrleder -, unterschreiten den Preisstand von Verbrauchsgüterindustrie und Textilindustrie nach Korea beträchtlich, andere, wie etwa die Schuhindustrie, sinken nicht so weit ab wie Textil und Verbrauchsgüter insgesamt, erreichen aber doch im wesentlichen wieder das Vorkoreapreisniveau. Die lederverarbeitende Industrie schliesslich hält sich, was die Ausprägung des Preisrückganges nach Korea betrifft, etwa in der Mitte zwischen Verbrauchsgüterindustrie insgesamt und Textilindustrie.

Als Ergebnis der bisherigen Betrachtung von ausgewählten Produktions- und Preisindizes kann man feststellen, dass sich allein schon durch Verwendung dieser zwei Aussagen die wesentlichen branchenkonjunkturellen Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur erkennen lassen. Sowohl Übereinstimmungen als auch Abweichungen von der Gesamttendenz kommen in den drei wichtigen Wirtschaftsgruppen wie in den ausgewählten Branchen gut zum Ausdruck.

So sind mit diesen Hilfsmitteln bereits feststellbar: Die Mengenkonjunkturen der Jahre 1949 und 1953/54, vornehmlich im Verbrauchsgüterbereich, die allgemeine Koreahausse, die Nachkoreaflaute im Verbrauchsgüterbereich, besonders drastisch in der Textil- und teilweise auch in der Lederwirtschaft, das Auseinanderfallen von Verbrauchs-

und Investitionsgütern nach Korea, sowohl hinsichtlich der Produktion als auch hinsichtlich der Preise, die Schwäche bei den Investitionsgütern im Jahre 1953 (besonders beim Maschinenbau ersichtlich), der Investitionsboom 1954/55 und schliesslich besonders auffallende über- oder unterdurchschnittliche Entwicklungen in einzelnen Branchen (etwa Kohlenbergbau und kunststoffverarbeitende Industrie).

Weitere Hilfsmittel zur Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen sollen im folgenden beispielsmässig angeführt werden, wobei auf die Veröffentlichungen des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München (hauptsächlich auf die vom Ifo-Institut herausgegebene Vierteljahresschrift "Wirtschaftskonjunktur") Bezug genommen und in möglichst chronologischer Folge vorgegangen werden soll, um gleichzeitig auch die Ergebnisse eines derartigen Vorgehens zu vermitteln. Aus Platzgründen wird allerdings die gebotene Auswahl an Methoden zur Erfassung und Beobachtung branchenkonjunktureller Tatbestände möglichst kurz gehalten werden müssen.

Als Beispiel für einen Zeitvergleich für denselben Monat in aufeinanderfolgenden Jahren sei ein Vergleich zwischen den Monaten Dezember 1949 und Dezember 1948 zitiert, der die Produktionszunahmen in verschiedenen Branchen innerhalb des Berichtsjahres betrifft.¹⁾ Aus ihm geht hervor, dass "die Entwicklung in den einzelnen Industriegruppen im Verlaufe des Jahres 1949 sehr unterschiedlich" war. Einer (sehr hohen) durchschnittlichen Zunahme der gesamten Industrieproduktion um 24% standen beispielsweise Zunahmen in der Mineralölverarbeitung, Tabakverarbeitung und dem Textilsektor von 75% und mehr zur Seite, unter der Gruppe, die 50-60% Zunahme verzeichnet, findet sich u.a. auch die Ledererzeugung, bei 30-50% Steigerung lagen Schu-

1) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 3 1949/50, Seite 13, Teil 1.

he und der Metall- und Bergbau. Unterdurchschnittliche Zunahmen zeigten demgegenüber 17 Branchen, während sich Produktionsrückgänge bei 6 Branchen ergaben. Diese recht auffallenden Divergenzen, vor allem auch Bewegungsrichtungen und -größen bei solchen Branchen, die späterhin oftmals durchaus entgegengesetzte Entwicklungen durchmachen, ist wohl auch zu einem nicht geringen Teil durch das sehr unterschiedliche Produktionsniveau bedingt, von dem die Entwicklung im Vergleichszeitraum ihren Ausgangspunkt nahm.

Bereits in einer neuerlichen Zusammenstellung, bei der die Produktionsfortschritte zwischen April 1950 und November 1949 verglichen werden¹⁾ findet sich beispielsweise die noch in der vorigen Aufstellung gut abschneidende Ledererzeugung und die bis Dezember 49 immer noch überdurchschnittlich gewachsene Schuhindustrie in einer Gruppe, die Produktionsrückgänge zwischen 10 und 20% zusammenfasst. An diesem Ergebnis mögen allerdings auch saisonale Einflüsse nicht unbeteiligt gewesen sein.

Dieselbe Methode auf Umsätze und Wareneingang im westdeutschen Einzelhandel für einzelne Monate des Jahres 1950 im Vergleich zu den entsprechenden Zeiträumen 1949 angewandt und branchenmässig weitgehend aufgegliedert, wie sie in zwei Tabellen der "Wirtschaftskonjunktur"²⁾ angewandt wurde, demonstriert, wie der Koraboom besonders Möbel, Textilien und Schuhe begünstigte.

Wählt man kürzere Zeiträume und nimmt beispielsweise das 3. Quartal 1950 und vergleicht es mit dem 2. Quartal 1950, so kommen die unmittelbaren Auswirkungen des Koreakonfliktes besonders klar zum Ausdruck. In dieser Zeitspanne nahm die gesamte Industrieproduktion um 8,5% zu. 5 der ausgewiesenen Branchen³⁾ stiegen über 20%,

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 4 1949/50, Teil 1, S.12.

2) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1950/51, S.27, Teil 1.

3) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1950/51, Teil 1, S.15.

13 Positionen von 10-20%, 8 Positionen von 5-10% und 13 Positionen nur von 1-5%.

In die gleiche Themenstellung fällt eine andere Tabelle in der "Wirtschaftskonjunktur"¹⁾, in der Umsatz, Wareneingang und Lager auf Indexbasis (MD 1949=100) für die Jahre 1949, 1950, 1951 und die erste Hälfte 1952, allerdings ohne branchenmässige Aufgliederung, die für die vorliegenden Zwecke der Branchenanalyse noch nachgeholt werden müsste, dargestellt sind. Die drei verfolgten Grössen erreichen im Jahre 1952 recht unterschiedliche Werte: der Umsatz steigt auf 116, der Wareneingang nur auf 106, das Lager hingegen auf 199 Indexpunkte an, wodurch die Nachkoreaflaute im Verbrauchsgüter Einzelhandel gut ausgedrückt wird.

Auch zur Sichtbarmachung der Koreakaufwellen und besonders des Umstandes, dass die sogenannte 2. Koreakaufwelle nicht mit dem Weihnachtsgeschäft zusammenfiel, sondern noch den Januar 1951 umfasste, ist der Vergleich mit den Monatsergebnissen des Vorjahres erfolgreich angewandt worden. Die diesbezügliche Tabelle, die anschliessend auszugsweise wiedergegeben wird, zeigt, dass die Januarumsätze 1951 die des entsprechenden Vorjahresmonats in der Möbelbranche um 130%, in Schuhen um 79% und in Textilien um 63% übertrafen. Die entsprechenden Werte für den Monat Dezember liegen weit darunter, nämlich bei 65% (Möbel), 22% (Schuhe) und 24% (Textilien).

Tabelle siehe Seite 70.

Setzt man die Verfolgung der Einzelhandelsumsätze - etwa mit Hilfe von Indexzahlen auf der Basis 1949=100 fort, so kann man bei branchenmässiger Aufgliederung auch

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 3 1952, Teil 1, S.29.

Tabelle 4

Entwicklung der westdeutschen Einzelhandelsumsätze im Jahre 1950/51 im Verhältnis zum entsprechenden Vorjahreszeitraum im vH¹⁾

Branche	1.Hj.50	2.Hj.50	1950	Dez.50	Jan.50
Lebensmittel	+ 1	+ 1	+ 0	+ 0	+ 12
Textilien	+ 19	+ 22	+ 21	+ 24	+ 63
Schuhe	+ 15	+ 24	+ 20	+ 22	+ 79
Hausrat und Wohnbedarf	+ 16	+ 33	+ 25	+ 35	+ 58
darunter Möbel	+ 45	+ 53	+ 49	+ 65	+ 130
Leder- und Galanteriewaren	+ 16	+ 14	+ 15	+ 9	+ 30
Nähmaschinen	+ 13	+ 34	+ 24	+ 46	+ 63
Einzelhandel insges.:	+ 5	+ 12	+ 9	+ 14	+ 34

noch Näheres über die folgende Nachkoreaflaute und die ab Herbst 1951 einsetzende Normalisierungsphase sehen. Wie aus der entsprechenden Tabelle²⁾ hervorgeht, weist die Zeit der "2.Koreaauftaube" (Dez.50/Jan.51) im allgemeinen die Höchstumsätze auf, allem voran Textil und Bekleidung mit 190 Indexpunkten, gefolgt von Hausrat und Wohnbedarf mit 185 und einem Stand des Gesamtindex auf 150. Danach verliert besonders die Spezialkonjunktur der Textilbranche an Boden. Die Textileinzelhandelsumsätze stehen zur Zeit der "Nachkoreaflaute" (Febr.51-Sept.51) nur noch auf durchschnittlichem Niveau (110 Indexpunkte), während die günstige Lage im Sektor Hausrat und Wohnbedarf noch anhält (142 Indexpunkte). In der Zeitspanne der vom Ifo-Institut so genannten "Normalisierung" (Okt. 51 bis April 1952) steigen die gesamten Einzelhandelsumsätze wieder auf 128 Indexpunkte, kann der Sektor Hausrat

1) Aus: Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 1 1951, Teil 1, S.36, auszugsweise.

2) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2, 1952, Teil 1, S.25.

und Wohnbedarf seine gute Umsatzlage im wesentlichen halten (159 Indexpunkte) und erholt sich der Umsatz in Textilien wieder auf 137 Indexpunkte. Interessant ist die Beobachtung, dass in der 2. Koreaaufwelle und danach die Nahrungs- und Genussmittelbranchen nicht hervortreten. Ihre Umsätze bewegten sich immer unter dem jeweiligen Gesamtdurchschnitt.

Bei der Besprechung der allgemeinen Konjunktorentwicklung für Westdeutschland nach 1948 wurde für das Jahr 1953 der Terminus "Mengenkonjunktur" genannt. Eine Mengenkonjunktur liegt dann vor, wenn steigende Produktion und steigende Mengenumsätze mit sinkenden Preisen einhergehen. Das Ifo-Institut schreibt rückblickend auf das Jahr 1953 zu diesem Thema¹⁾: "Die Unternehmer sahen sich im stärker werdenden Konkurrenzkampf gezwungen, ihre Erzeugung auszuweiten, um durch erhöhtes Mengenangebot ihren Marktanteil zu erhalten, auch wenn sie dabei die Verkaufspreise stärker senken mussten als ihre Stückkosten zurückgingen. Sie verhielten sich sogar dann so, wenn die Stückkosten - etwa infolge der wiederholten beträchtlichen Lohn- und Gehaltsheraufsetzungen - stiegen". In welchem Ausmasse nun die einzelnen Branchen an dem Phänomen der Mengenkonjunktur teilhatten, das beleuchtet ein Vergleich der Wert- und Mengenumsätze der einzelnen Branchen zwischen dem 1. Halbjahr 1953 und dem 1. Halbjahr 1952.²⁾ Als Vergleichsbasis diente das 1. Halbjahr 1950. Bei den Industriebranchen, die zwar eine starke mengenmässige Umsatzerhöhung, aber einerecht bescheidene wertmässige Umsatzsteigerung aufweisen, war die Erscheinung der Mengenkonjunktur - steigende Umsätze bei sinkenden Preisen - besonders ausgeprägt. Zu derartigen Branchen gehören vor allem Textil (Mengensteigerung 25%, wertmäs-

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2, 1954, Teil 1, S.7.

2) Siehe Ifo-Institut München "Wirtschaftskonjunktur", Heft 3, 1953, Teil 1, S.19.

sige Umsatzsteigerung etwa 7%), Lederverarbeitung und Bekleidung, daneben aber auch, ganz besonders deutlich ausgeprägt, die Papierverarbeitung, bei der die Mengenumsätze im Vergleichszeitraum um 18% stiegen, die Wertumsätze hingegen um rd. 5% sanken. Die Kunststoffverarbeitung hingegen, die die stärksten Umsatzmengensteigerungen innerhalb der hier ausgewiesenen Branchen der Verbrauchsgüterindustrie aufweist, konnte ihre Wertumsätze annähernd im gleichen Masse ausdehnen. Sie hat demnach die Steigerung ihrer Mengenumsätze nicht mit einem Rückgang ihrer Wertumsätze erkaufen müssen, was für die gute Geschäftslage in dieser Branche spricht.

Bei der Vorausschau auf die hier in Frage kommenden Methoden wurde die Auftragseingangsstatistik als besonders geeignetes Mittel der Konjunkturbeobachtung bezeichnet, da sie in ihren Ergebnissen konkrete Anhaltspunkte für die künftige Entwicklung gibt. So wird durch sie mehrfach die kommende Entwicklung recht frühzeitig angedeutet. Das gilt beispielsweise für den Monat April 1952, von dem an die Auftragseingänge der Verbrauchsgüterindustrie ziemlich lebhaft ansteigen, womit sich die im Herbst 1952 einsetzende Verbrauchsgüterkonjunktur ankündigt, die die Zeit der Stagnation im Verbrauchsgüterbereich seit Überschreitung des Kehrpunktes (im Handel Frühjahr 1951, in der Industrie Herbst 1951) ablöst. Die in gleicher Weise für den Grundstoff- und Investitionsgüterbereich veranschaulichte Auftragseingangsstatistik ergab gegen die Jahresmitte 1952 zu ein Absinken¹⁾.

Auch der sogenannte Investitionsboom des Jahres 1954 kommt u.a. in der Auftragseingangsstatistik gut zum Ausdruck. Ordnet man beispielsweise die Ergebnisse der auf Indexbasis umgerechneten Werte für die Gesamtindustrie und deren drei Hauptgruppen auf ein Diagramm ein, dass für

1) Vgl. Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 4 1952, Teil 1, mehrere Abbildungen auf Seite 7.

mehrere Jahre die entsprechenden Kurven desselben Erhebungsobjektes übereinander ausweist, wie dies z.B. in der "Wirtschaftskonjunktur" Heft 2 1955¹⁾ (jeweils für die Halbjahresspannen 4.Quartal mit 1.Quartal der Jahre 1952/53, 1953/54 und 1954/55) geschehen ist, so lässt sich der Entwicklungsstand gegenüber dem jeweiligen Vorjahr gut beurteilen. In den genannten Abbildungen ist ein wesentlich grösserer Abstand der Kurven 1954/55 von der Vorjahreskurve als in früheren Jahren festzustellen. Besonders fällt dies bei der Investitionsgüterindustrie auf, die zudem zur Jahreswende 54/55 eine Spitze in der Auftragseingangsstatistik aufweist, die in früheren Jahren fehlt. Die Verbrauchsgüterindustrie hingegen machte, auch im Zeitraum 1954/55 im Vergleich zu den anderen Bereichen, nur verhältnismässig bescheidene Fortschritte.

Zieht man ergänzend die Produktionsstatistik heran, die zeigt, wie sich die tatsächliche Produktion nach den vorhergegangenen Auftragseingängen entwickelte, so wird das skizzierte Bild bestätigt. Die Produktionsfortschritte der Investitionsgüterindustrie in der Halbjahresspanne 1954/55 (IV. mit 1.Quartal),²⁾ übertreffen nicht nur das sonst zwischen zwei Jahren in der Investitionsgüterindustrie übliche Mass, sondern sind auch erheblich grösser als bei der Gesamtindustrie und im Grundstoff- und Verbrauchsgütersektor.

Die Erscheinungen der Verbrauchsgüterkonjunktur 1953 und des Investitionsbooms, beginnend 1954, lassen sich auch durch einen Vergleich von Auftragseingang, Umsatz und Produktion für die 1.Halbjahre 1953 und 1954 mit den jeweiligen entsprechenden Vorjaheresergebnissen erkennen.

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2, 1955, Teil 1, S.16.

2) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1955, Teil 1, Abbildungen auf S.17.

Dieser Vergleich¹⁾ zeigt, dass die im ersten Halbjahr 1953 noch führende Verbrauchsgüterindustrie (Auftragseingang + 30% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, hingegen nur + 5% bei der Investitionsgüter und + 3% bei der Grundstoffindustrie) im ersten Halbjahr 1954 gewaltig nachlässt (Auftragseingang nur noch um 6% höher als im 1. Halbjahr 1953), während sich das Schwergewicht der konjunkturellen Fortschritte auf die Investitionsgüterindustrie (Auftragseingang um 28% höher als im 1. Halbjahr 1953) und auf die Grundstoffindustrie (Auftragseingang um 33% höher als im 1. Halbjahr 1953) verlagert. Für Umsatz und Produktion lässt sich tendenziell das gleiche sagen, wenngleich die Produktionsdaten nicht so grosse Unterschiede aufweisen. Immerhin nimmt die Fortschrittsrate der Verbrauchsgüterproduktion im Vergleich der 1. Halbjahre 1953 und 1954 zur entsprechenden Vorjahreszeit von 18 auf 8 ab, während in der Investitionsgüterindustrie die Prozentsätze in den entsprechenden Zeiträumen von + 3 auf + 16 und in der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie von + 9 auf + 12 steigen.

In welcher Weise sich die in der Gesamttendenz bis 1954 leicht sinkenden Erzeugerpreise im Investitionsboom im einzelnen entwickelten, beleuchten branchenmässig aufgegliederte Preisanalysen. Ein Vergleich der Monate April 1955 und April 1954²⁾ zeigt als extreme Veränderungswerte + 47,7% (Grubenholz) und ./.. 4,6% (Bereifungen). Hauptsächlich unterlagen gewisse Konstoffe (Kupfer, Kautschuk) beträchtlichen Preisernöhrungen, während innerhalb der industriellen Fertigwaren wesentlich geringere Werte (an der Spitze die Holzverarbeitung mit + 7%) ausgewiesen werden.

Eine andere Version des Zeitvergleichs besteht bei-

-
- 1) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 3 1954, Teil 1, S.18.
 - 2) Siehe Ifo-Institut München "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1955, Teil 1, S.13.

spielsweise darin, dass man für wichtige Wirtschaftsgruppen die Preiserhöhungen seit ihrem Postkoreatiefpunkt (der meistens im September 1953 zu verzeichnen ist) feststellt. Daraus ergibt sich¹⁾, dass bis zum Herbst 1955 der Index für den Wohnungsbau um 11,6% stieg, während Grundstoffe insgesamt um 7,8% und der Preisindex für die Lebenshaltung nur um 2,6% (darunter der für Ernährung um 3,7%) angezogen nat. Der Einzelhandelspreisindex erhöhte sich lediglich um 1,6%, während die Verbrauchsgüter seit dem Postkoreatiefpunkt mit 1,4% Erhöhung nahezu stabil blieben.

Konzentriert man sich nunmehr auf eine dieser Gruppenaussagen, beispielsweise die Feststellung, dass der Einzelhandelspreisindex seit dem Postkoreatiefpunkt nur um 1,6% stieg, und setzt die Analyse fort, wie dies in einem Ziffernblatttdiagramm in der "Wirtschaftskonjunktur"²⁾ geschehen ist, so ergeben sich wiederum recht uneinheitliche Datailwerte.

Ein wirksames Hilfsmittel, um die allmähliche Ausbreitung von Preisänderungstendenzen festzustellen, bietet die in der folgenden Tabelle angewandte Methode, die gewisse Ähnlichkeit mit dem Konjunkturtestverfahren hat.

Tabelle siehe Seite 76.

Es wird zunächst festgestellt, welche Veränderungen der Gesamtindex der Erzeugerpreise von Monat zu Monat aufweist. Dazu wird jeweils ausgewiesen, wieviele sämtlicher Industriebranchen im gleichen Zeitraum eine Erhöhung, wieviele eine Senkung und wieviele keine Veränderung ihres Branchenpreisindex zeigen. Das Neue dieser Art der Preis-

1) Vgl. Ifo-Institut München "Wirtschaftskonjunktur", Heft 4 1955, Teil 1, S.19.

2) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 4 1955, Teil 1, S.17.

Tabelle 5

Der Preisverlauf in der Industrie¹⁾

Preisstreuungen					
Erzeugerpreise	1954				1955
	Jan.	Juli	Sept.	Nov.	Jan.
Zu-oder Abnahme gegen Vormonat in v.H.	-0,2	+0,1	+0,3	+0,2	+0,3
Von den 28 Index- gruppen (ohne Nah- rungs- und Genuss- mittel) verzeich- nen Preiserhöhun- gen	1	7	15	17	19
Preisrückgänge	14	8	7	3	6
Unveränderte Preise	13	13	6	8	3

verfolgung liegt darin, dass man - ähnlich wie bei Konjunkturtestverfahren - nicht nur den Saldo aller positiven und negativen Tendenzen vor sich sieht, sondern auch Einblick in die Struktur der widerstreitenden Tendenzen und die Verbreitung jeder der drei möglichen Tendenzen erhält.

Eine andere Methode der Verwertung von Auftragseingangsstatistiken besteht darin, dass man die Auftragsbestände, beispielsweise der 1.Quartale, auf die durchschnittlichen Monatsumsätze dieser Zeitspannen bezieht. Bei dieser Berechnungsmethode und Bezugsart heben sich gleich grosse Veränderungen von Umsatz und Auftragsbestand derselben Richtung auf. Desto deutlicher geht aus einer solchen Zusammenstellung jedoch die Dynamik der ersten Quartale hervor, die sich in einem Abweichen der Entwicklung des Auftragsbestandes vom durchschnittlichen

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 1, Teil 1, S.13, auszugsweise wiedergegeben.

Niveau der Monatsumsätze kundtut.

In der "Wirtschaftskonjunktur" Heft 2, 1955¹⁾ ist ein solcher Vergleich für die Quartale der Jahre 1952 bis 1955 bezogen auf die Gesamtindustrie und deren drei Hauptgruppen durchgeführt, aus dem hervorgeht, dass sich der westdeutsche Wirtschaftsanstieg seit 1948 keineswegs einheitlich und gleichmässig in den die Gesamtaussage zusammensetzenden Industriebereichen vollzogen hat. Vielmehr werden verschiedene Etappen sichtbar, die durch Expansions- oder Kontraktionstendenzen gekennzeichnet sind. Die vom Ifo-Institut angeführte Tabelle ist im folgenden wiedergegeben.

Tabelle siehe Seite 78.

Recht aufschlussreich sind die jeweils angefügten Bemerkungen zur konjunkturellen Lage. Interessant ist es gerade vom Standpunkt der Spezialkonjunkturen, zu sehen wie sich negative und positive Tendenzen aus einem Teilbereich in der Gesamtaussage auswirken. So wird z.B. bei der Gesamtindustrie im Jahre 1952 mit dem Prozentsatz von $\cdot/10$ die konjunkturelle Schwäche im Verbrauchsgüterbereich wirksam, die sich dort selbst in einer Abnahme der Auftragseingänge um 43% bezogen auf die Durchschnittsumsätze des 1.Quartals 1952 auswirkten, was das Ifo-Institut auf Textilflaute und Schwäche im Verbrauchsgütermarkt zurückführt. Das 1.Quartal 1953 bringt nach vorliegender Beziehungsart eine weitgehende Erholung der Verbrauchsgüterindustrie (es setzte seit Herbst 1952 ja auch eine beträchtliche Belebung auf diesem Bereich ein), hingegen $\cdot/25\%$ im Grundstoffbereich infolge der Stahlflaute, so dass sich die Gesamtaussage auf $\cdot/12$ stellt. Erst im Jahr 1954 erreicht das vorliegende Verhältnis (Auf-

1) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2, 1955, Teil 1, S.16.

Tabelle 6

Die Entwicklung der Auftragsbestände im jeweiligen ersten Vierteljahr¹⁾

Bereich	Jahr	Zu-(+) oder Abnahme(-) der Auftragsbestände in v.H. des durchschnittlichen Monatsumsatzes im 1.Vj.	Bemerkungen zur konjunkturellen Lage im betreffenden Jahr
Gesamte Industrie	1952	- 10	Konjunkturelle Schwäche im Verbrauchsgüterbereich
	1953	- 12	Konjunkturelle Schwäche im Grundstoffbereich; Stagnationerscheinungen in der Investitionsgüterindustrie
	1954	+ 14	
	1955	+ 29	
Grundstoffindustrie	1952	- 3	Stagnation im Chemiebereich und Rückgang im Papier und Glassektor
	1953	- 25	Stahlflaute
	1954	+ 17	
	1955	+ 26	
Investitionsgüterindustrie	1952	+ 19	
	1953	- 2	Stagnation im Maschinenbau und in der E.B.M.-Industrie
	1954	+ 25	
	1955	+ 55	
Verbrauchsgüterindustrie	1952	- 43	Textilflaute und allgemein schwacher Verbrauchsgütermarkt
	1953	- 4	
	1954	+ 1	
	1955	+ 7	

1) Aus: Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1955, Teil 1, S.16.

tragsbestand : durchschnittlichem Monatsumsatz mal 100 jeweils im 1.Quartal) für die gesamte Industrie einen positiven Ausdruck (+14%), der vornehmlich durch die Investitionsgüterindustrie (+25%) und durch die Grundstoffindustrie (+17%) genährt wird. Das erste Vierteljahr 1955 schliesslich bringt in dem hier vorliegenden Verhältnis für die Gesamtindustrie + 29%, für die Grundstoffindustrie + 26%, für die Investitionsgüterindustrie den auffallenden Satz von + 55% (Investitionsboom) und für die Verbrauchsgüterindustrie den vergleichsweise bescheidenen Fortschritt von +7%. Immerhin ist auch zu bedenken, dass die Verbrauchsgüterindustrie infolge saisonaler Einflüsse (die Hauptsaison liegt im 4.Quartal) in der vorstehenden Aufstellung etwas zu schlecht abschneidet, dass andererseits Frühjahr und Sommer bevorstehenden Investitionsvorhaben besonders günstige Bedingungen zur Ausführung bieten.

Einen anschaulichen Eindruck von der Sonderentwicklung des Hauptzweiges der Verbrauchsgüterindustrien, der Textilindustrie, die sich nach Korea besonders in einem Zurückbleiben hinter der allgemeinen Aufwärtsentwicklung kundtut, vermittelt schliesslich auch die folgende Tabelle, in der die Produktionszuwachsrate der Textilindustrie und der Gesamtindustrie im Bundesgebiet miteinander verglichen werden.

Tabelle siehe Seite 80.

Das Ifo-Institut schreibt hierzu erläuternd:¹⁾ "In der Bundesrepublik liess die Deckung des dringendsten Nachholbedarfs an Bekleidung die Zuwachsrate der textilindustriellen Erzeugung in den ersten Jahren nach der Währungsreform stärker als die der Gesamtindustriellen Produktion hochschnellen. Die Textilflaute, als Folge

1) Ifo-Institut München, "Im Blick der Ifo", S.02.

Tabelle 7

Produktions- Zuwachsraten der Textilindustrie
und der Gesamtindustrie im Bundesgebiet¹⁾

Bereich	Einheit	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955 (Jan.- Sept.)
Produktion der gesamten Industrie (ohne Bau und Energie).....	1936=100	87	111	132	142	154	173	196
Veränderung gegen Vorjahr.....	Prozent	+45	+27	+20	+7	+9	+12	+17
Produktion der Textilindustrie..	1936=100	90	119	130	125	145	151	156
Veränderung gegen Vorjahr.....	Prozent	+76	+33	+10	./0.5	+16	+4	+5

Quelle: Industriebericht, Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten und Berechnungen des Ifo-Instituts.

der übermässigen Nachfrage während der Koreakrise, führte 1951 und 1952 zu einem starken Rückschlag. Die Wiederauffüllung der Lagerbestände regte die Textilerzeugung im Jahre 1953 wieder stärker an und hob die Zuwachsrate der Textilproduktion vorübergehend über die der gesamten Industrie. Bei einem Vergleich des Produktionsstandes von 1954 mit dem von 1950 (Textilindustrie: +13%, Gesamtindustrie: +16%) wird jedoch deutlich, dass das Wachstum der Textilindustrie schwächer war als das der Gesamtindustrie".

1) Aus: Ifo-Institut München, "Im Blick der Ifo", Febr. 1956, S.02

Die Beispiele für mögliche Methoden zur Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen unter Verwendung von Unterlagen der Wirtschaftsstatistik seien mit einer tabellarischen Zusammenstellung abgeschlossen, die zeigt, in welcher Weise man aus produktionsstatistischen Daten Klassifizierungsgesichtspunkte gewinnen und auf einzelne Branchen anwenden kann.

Tabelle 8

Licht und Schatten in der Branchenkonjunktur¹⁾

Voraussichtliche Tendenz im Jahre 1954	überdurchschnittliches	durchschnittliches	unterdurchschnittliches	Stagnation	Rückgang
Tendenz im Jahre 1953	Wachstum				
Konstantes starkes Wachstum	Erdölgewinnung +25 Elektrotechnik +20	Mineralölverarbeitung +12		Stahlbau	
Leichte steigende Steigerung	Fahrzeugbau +34	Kali- u. Stein- salzbergbau +18	Schiffsbau +12	Kohlenbergbau +1	
Wachstum schwächt sich ab	NE-Leichtmetallhütten +21		Bekleidung +5 Textil +8 Schuhe +1 Ledererzgr. -6		
Aus konjunkturell schlechter Lage in 1952 aufholend	NE-Metallhalbzeugwerke +42 Papiererzgr. +19	Hohlglas +29 Holz- u. Holzverarbeitungsbearbtg. +12 EBM-Waren +2	Sägerei +21 Metallerzbergbau +8		
Insges. stagnierend	Feinkeramik +22	Maschinenbau +4			
Rückläufigkeit schwächte sich ab			Eisen- u. Stahl -12		
Stark rückläufig					Eisenerzbergbau -25

1) Aus: Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Heft 2 1954, Teil 1, S. 12, auszugsweise. Anmerkung siehe S. 82.

Anmerkungen zur Tabelle: Als durchschnittliches Wachstum wird eine jährliche Produktionszunahme von 7 bis 8 v.H. angenommen. Die Zahlen neben den Industriegruppen zeigen die prozentuale Veränderung der Produktion im 1.Vierteljahr 1954 gegenüber dem 1.Vierteljahr 1953 an. Es wurde der arbeitstägliche Produktionsindex (1936 = 100) zugrunde gelegt.

B. Nachweis von Differenzierungen der allgemeinen
Konjunktur in den Branchenkonjunkturen mit
Hilfe des Konjunkturtestverfahrens

1. Wesen und Arbeitsweise des Konjunktur-
testverfahrens

Seit 1949 arbeitet das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung in München mit dem neu entwickelten Konjunkturtestverfahren, das inzwischen auch von mehreren ausländischen Staaten, z.B. Österreich, Frankreich, Italien, Japan, teils in abgewandelter Form, übernommen wurde, um Tatsachen, Meinungen und Erwartungen der Unternehmer zur Wirtschaftslage zu ermitteln. Es handelt sich hierbei um Repräsentativbefragungen, bei denen im Jahr 1955 über 5000 Unternehmer der Industrie und des Handels allmonatlich über die Geschäftslage bei etwa 300 verschiedenen Produkten berichteten.¹⁾

Im Gegensatz zu den üblichen statistischen Erhebungen wird beim Konjunkturtest auf Zahlenangaben verzichtet. Es handelt sich um eine "Zählung ohne Zahlen".²⁾ Der Konjunkturtest umfasst die Aussagen der beteiligten Betriebe über die Veränderung von wirtschaftlichen Tatsachen und Meinungen in dreifacher Richtung: gestiegen, keine Veränderung, gefallen.³⁾

Der Konjunkturtest wird nach den Gesichtspunkten Industrie, Grosshandel und Einzelhandel gegliedert.

-
- 1) Vgl. zu den gesamten vorliegenden Ausführungen unter 1: Strigel, W., a.a.O., S.6.
 - 2) Vgl. Langelütge, H., und Marquardt, W., a.a.O., S.5.
 - 3) Vgl. Anderson, O., jun., "Konjunkturtest und Statistik", S.26.

Im allgemeinen werden folgende Fragen gestellt:¹⁾

1. Entwicklung gegenüber dem Vormonat:

in der Industrie:	im Grosshandel:	Im Einzelhandel:
Produktion (tägl. Arbeitszeit)	Umsatz	Umsatz
Rohstoff- und Vor- materiallager	Wareneingang	Wareneingang
Fertigwarenlager	Lager	Lager
Auftragseingang (In- und Ausland)	Auftragsertei- lung	Auftragserteilung
Auftragsbestand		
Verkaufspreise	Verkaufspreise	Verkaufspreise

2. Erwartung für den nächsten Monat:

Produktion	Umsatz	Umsatz
Fertigwarenlager	Wareneingang	Wareneingang
	Lager	Lager
Auftragsbestand	Auftragsertei- lung	Auftragserteilung
Verkaufspreise	Verkaufspreise	Verkaufspreise

3. Bei dem Gross- und Einzelhandel wird ausserdem nach der Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr gefragt. Desgleichen sind gegebenenfalls auch Fragen, die Einkaufs- und Importpreise, Aussenstände, Kreditverkäufe, Zahlungsweise und die Belegschaft betreffen, aufgenommen.

Der Fragebogen,²⁾ der allmonatlich an die freiwillig am Test teilnehmenden Firmen versandt wird, ist so einfach gestaltet, dass er in wenigen Minuten beantwortet werden kann. Da Zahlen, die von Sachbearbeitern erst herbeigeschafft werden müssten, nicht verlangt werden, besteht eine gewisse Gewähr, dass der Fragebogen vom Chef des Unternehmens auch wirklich persönlich ausgefüllt wird. Gerade dies ist ein grosser Vorteil, denn so ist es möglich,

1) Es werden Konjunkturspiegel des Monats April 1954 zur Grundlage der Fragenaufzählung genommen.

2) Siehe "Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung", Nr.13, Beilage Nr.3.

in kürzester Zeit die Meinungen der Unternehmer zur Wirtschaftslage und deren festumrissene Absichten für die nächsten ein oder zwei Monate sowie klar übersehbare Tatsachen in den betreffenden Unternehmungen kennenzulernen.

Piatier¹⁾ stellt in diesem Zusammenhang besonders die Aufrichtigkeit der durch den Test befragten Personen heraus. "Man antwortet gern, wenn man keine Zahlen anzugeben braucht, die vom Finanzamt oder von der Konkurrenz ausgebeutet werden könnten."

Ferner macht sich der Konjunkturtest die Tatsache zunutze, dass die Kenntnis der Unternehmer der statistischen Ermittlung weit vorseilt. Piatier²⁾ schreibt hierzu: "Der Unternehmer kennt die wichtigen Veränderungen, die sich in seinem Betriebe zugetragen haben, sei es in der Produktion, sei es in der Beschäftigung, bei den Preisen, den Wettbewerbsbedingungen und so weiter. Er weiss das alles längst, bevor es seine Kontobücher auf Heller und Pfennig ausweisen könnten. Und er kann auf Anhieb die Entwicklungsrichtung voraussagen."

Die Antworten der Unternehmer werden entsprechend der Marktbedeutung des jeweiligen Betriebes gewogen. Als Gewichtungsmassstab dient bei Industriebetrieben die Anzahl der mit der Produktion des betreffenden Erzeugnisses beschäftigten Personen, im Handel der Wert des Umsatzes in dem betreffenden Artikel. Aus der Summe der Meldungen für ein bestimmtes Erzeugnis wird die Entwicklungstendenz berechnet und in den sogenannten Konjunkturspiegeln³⁾ dargestellt. Bereits 10 Tage nach Ende des Berichtsmonats erhalten die am Test beteiligten Firmen, die beim Ifo-Institut unter Kennnummern geführt werden, den Konjunktur-

1) Piatier, A., a.a.O., S.11.

2) Piatier, A., a.a.O., S.11.

3) Siehe "Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung", Nr.13, Beilage Nr.1, ausserdem Abb.33 im Anhang.

spiegel für ihr Erzeugnis, auf dem gleichzeitig die entsprechenden Angaben für die wichtigsten vor, neben- und nachgeordneten Wirtschaftsgüter enthalten sind, zugesandt.

So werden auf dem Sektor der Leder- und Schuhwirtschaft beispielsweise im Industrietest unterschieden: Ledererzeugung insgesamt, davon Oberleder, Unterleder, Futterleder; Lederverarbeitung insgesamt, davon Damenhand- und -stadttaschen, Lederhandschuhe, Treibriemen; Schuhe insgesamt, davon Strassenschuhe, Arbeitsschuhe, Hausschuhe und Sandalen. Im Grosshandelstest gibt es innerhalb der Leder- und Schuhwirtschaft: Häute und Felle insgesamt, davon Kalbfelle, Grossviehhäute, Leder insgesamt, davon Oberleder, Unterleder, Futterleder, Feinleder; Schuhe insgesamt, davon Strassenschuhe, Arbeitsschuhe, Hausschuhe und Sandalen. Im Einzelhandelstest gibt es im gleichen Bereich die Unterteilungen in Leder- und Galanteriewaren sowie in Schuhe. Innerhalb der Schuhe wird nach Strassenschuhen, Arbeitsschuhe, Hausschuhen und Sandalen unterschieden.¹⁾

Wie Strigel²⁾ betont, besitzt das Konjunkturtestverfahren gegenüber der Statistik den Vorteil, dass in den Konjunkturspiegeln etwa vorhandene "Entwicklungsspannungen" sichtbar werden. Die Konjunkturspiegel weisen die prozentualen Meldungsanteile für die Betriebe, die eine Zunahme, die keine Veränderung und die eine Abnahme melden, getrennt nebeneinander aus. Dem gegenüber stellen statistische Erhebungen häufig nur Durchschnittswerte zur Verfügung, die nicht erkennen lassen, ob das so vorliegende Ergebnis als Summe ausschliesslich positiver Einzelangaben oder als Saldo aus positiven und negativen Angaben zustande kam. Auch diesen Punkt stellt Piatier heraus,

1) Vgl. "Schriftenreihe des Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung", Nr.13, Beilage Nr.4 "Verflechtung von Grosshandel, Industrie und Einzelhandel am Beispiel 'Leder- und Lederverarbeitung'".

2) Strigel, W., a.a.O., S.6.

wenn er schreibt¹⁾; "In die Tiefen eindringen, wo Entwicklungsumschwünge beginnen, das kann die Statistik nicht. Gerade darauf kommt es aber an."

Das ausgesprochene Interesse, das von Seiten der Wirtschaft diesem Verfahren entgegengebracht wird, und das sich darin bekundet, dass die gesamten monatlichen Befragungen des Konjunkturtestes auf rein freiwilliger Grundlage möglich wurden, erklärt Strigel²⁾ damit, dass durch den Konjunkturtest nicht nur das der Wirtschaftspraxis "ferner stehende konjunkturelle Gesamtklima" beleuchtet wird, sondern auch die Situation des "speziellen Marktbereichs." Die Wirtschaft wolle zur besseren Fundierung "ihrer Konjunkturdiagnosen auch über die Partialkonjunkturen in einzelnen Industrie- und Handelsbranchen informiert sein." Die Schnelligkeit der Berichterstattung und die Darstellung auch von Gebieten, für die andere Unterlagen nicht vorliegen (z.B. für viele Angaben aus dem Gross- und Einzelhandel) und der gleichzeitige Anfall von Ergebnissen verschiedener Art (Produktion, Nachfrage, Preise) seien vom Standort des einzelnen Betriebes äusserst wichtig.

Strigel²⁾ weist schliesslich noch darauf hin, dass der Konjunkturforschung durch diese neue Methode im Laufe der letzten Jahre "eine Fülle so wertvoller Erkenntnisse geliefert" wurde, "dass ihre Bedeutung für Wirtschaft und Wissenschaft schon jetzt ausser Frage steht", wenngleich er zugeben muss, dass der Konjunkturtest die eigentliche Feuerprobe, also eine Krise, noch nicht durchstanden hat.

Immerhin bringt dieses Verfahren im Gegensatz zu den Wirtschaftsbarometern der zwanziger Jahre auch zahlreiche Tatbestände, die ausserhalb des Bereichs der zah-

1) Platier, A., a.a.O., S.11.

2) Strigel, W., a.a.O., S.6.

lenmässigen Erfassungsmöglichkeit liegen. Hierzu schreibt Strigel¹⁾: "So können z.B. aus der Veränderung von Meinungen und Erwartungen auch psychologische Faktoren, die den Markt beeinflussen, untersucht werden; denn die Kenntnis der Stimmung der Unternehmer, des psychologischen Klimas, in dem die Veränderung wirtschaftlicher Vorgänge registriert wird, ist für die Beurteilung der weiteren konjunkturellen Entwicklung von grossem Wert." Piatier²⁾ schreibt, auf diesen Gedanken eingehend: "Die Lage von heute hängt eben nicht allein von äusseren Sachverhalten ab, sondern auch von den wahren oder falschen Vorstellungen, die sich die Menschen von der Lage machen, denn danach treffen sie ihre Entscheidungen."

Neben den laufenden monatlichen Beobachtungen der Veränderung konjunktureller Tendenzen, Meinungen und Erwartungen kann man mit dem Konjunkturtest-Befragungsinstrument auch kurzfristig empirisches Material über jeweils besonders interessierende Fragen beschaffen. Als Beispiel für in dieser Weise durchgeführte Sonderbefragungen seien genannt: Kapazitätsauslastung der Industrie, geplante Kapazitätserweiterungen, Facharbeitermangel, Rohstoffbevorratung, Exporterwartungen, Verbreitung der 5-Tage-Woche, Zahlungsweise des Handels, Beteiligung an Auslandsmessen.

Die Bedeutung des Konjunkturtestverfahrens als neues Instrument der Konjunkturforschung, und zwar besonders auch als Mittel zur Erforschung von Branchenkonjunkturen, fasst Piatier³⁾ zusammen in der Feststellung, dass "die Entscheidungen von Wirtschaftlernfür die Vorhersage der wirtschaftlichen Zukunft viel wichtiger sind als

1) Strigel, W., a.a.O., S.6.

2) Piatier, A., a.a.O., S.12.

3) zitiert nach Strigel, W., a.a.O., S.6, es handelt sich hierbei um Worte, die Piatier anlässlich eines von Strigel nicht näher bezeichneten Vortrages gesprochen hat.

die statistische Registrierung der Ergebnisse des abgelaufenen Zeitraumes."

Es kann also gesagt werden, dass der Konjunkturtest die Forderung nach Erfassung von "sogenannten ex-ante-Erscheinungen"¹⁾ in wesentlich höherem Masse erfüllt als die Statistik. Der Konjunkturtest stellt eine willkommene Ergänzung der bisher verfügbaren statistischen Hilfsmittel zur Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen dar, denn in ihm spiegeln sich die Unternehmerabsichten wider, und die Unternehmer sind in unserer heutigen Wirtschaftsverfassung massgebliche Entscheidungsinstanzen. Selbst wenn die Erwartungen der Unternehmer zum Teil falsch sein sollten, so ist doch zu bedenken, dass sie als solche vorhanden sind und "die Firmen, die staatlichen Betriebe und die Haushalte nachhaltig beeinflussen."²⁾

2. Beispiele für die Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen mit Hilfe des Konjunkturtestverfahrens

Die Tatsache, dass in den Monatsspiegeln des Konjunkturtestes jeweils für einzelne Produkte wichtige Fragebereiche erfasst werden, macht den Konjunkturtest zu einem guten und zugleich schnell arbeitenden Instrument für die Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen. Allmonatlich gestatten die verschiedenen Spiegel für etwa 300 verschiedene Artikel der Industrie, des Gross- und Einzelhandels einen hervorragenden Einblick in die branchenmässig differenzierten Entwicklungstendenzen zu einem

1) Siehe Piatier, A., a.a.O., S.12.

2) Siehe und vergleiche Piatier, A., a.a.O., S.14.

Zeitpunkt. Hierbei ist durch die Nebeneinanderordnung von Produkten oder Artikeln gleicher Wirtschaftsstufe sowohl eine Beurteilung der horizontalen Differenzierungen des Wirtschaftsgeschehens möglich, wie auch - bei gleichzeitiger Heranziehung der Industrie-, Gross- und Einzelhandelspiegel - eine solche in vertikaler Hinsicht.

Reiht man die Ergebnisse der einzelnen Monatsspiegel chronologisch aneinander und bildet daraus "Jahresübersichten", so wird es möglich, einzelne Entwicklungstendenzen in horizontaler wie vertikaler Hinsicht auch über längere Zeiträume hinweg zu verfolgen. Die Anschaulichkeit kann dann noch dadurch gesteigert werden, dass man aus den Jahresübersichten verschiedener vertikal aufeinanderfolgender Produkte bestimmte Fragenbereiche (etwa Ein- und Verkaufspreise) auswählt und miteinander kombiniert. Das Schaubild "Preisfortpflanzung in der Leder- und Schuhwirtschaft"¹⁾ bietet hierfür ein gutes Beispiel.

Die folgenden Ausführungen sollen zunächst die Besprechung eines ausgewählten Monatsspiegels, einer Jahresübersicht und des erwähnten Schaubildes über die Preisfortpflanzung in der Leder- und Schuhwirtschaft bringen, ehe auf Sonderbefragungen, die Beurteilung von Entwicklungsspannungen und kumulierte Saldenreihen eingegangen wird.

Als Beispiel für einen M o n a t s s p i e g e l sei der Industriespiegel "Fahrzeugbau und Gummiverarbeitung vom April 1956 herangezogen. Hier lässt sich einmal ein Vergleich zwischen den Branchen Fahrzeugbau und Gummiverarbeitung, die ja gewisse Beziehungen zueinander aufweisen, durchführen, zum anderen aber auch innerhalb der Branchen selbst recht anschaulich ersehen, wie bisherige und künftige Geschäftslage in den einzelnen Spar-

1) Schaubild aus dem Archivmaterial des Ifo-Instituts München, zusammengestellt Februar 1954.

ten beurteilt wurden.

Innerhalb des Fahrzeugbaus gibt es solche, die fast durchweg ausserordentlich günstige Meldungen verzeichnen, z.B. Personenkraftwagen, andere hingegen, die fast ebenso durchgehend Verschlechterungen im Aussagenbild zeigen, etwa Motorräder über 250 ccm.

Bei den gut beurteilten Produktionszweigen innerhalb der Fahrzeugindustrie kann man hinsichtlich der Verbreitung der günstigen Entwicklungs- bzw. Beurteilungstendenzen wiederum Unterschiede feststellen: Die Lage auf dem Personenkraftwagensektor wird am zuversichtlichsten beurteilt, Auftragseingang und -bestand und die Geschäftsentwicklung innerhalb der nächsten 6 Monate sind bei 90% der meldenden Firmen positiv. Dem stehen nur geringfügige Meldungen über Produktions- und Verkaufspreissenkungen gegenüber. Ein ähnliches - in seinen günstigen Aussagen jedoch nicht so verbreitetes - Bild bieten die Geschäftserwartungen bei Lastkraftwagen bis 3 t und bei Kombiwagen. Auffallend ist die gute Lage bei den Lastkraftwagen über 3 t, trotzdem der Gesetzgeber in naher Zukunft eine erhebliche Beschränkung der Gewichtsabmessungen (wahrscheinlich auf 14 t Gesamtgewicht) einzuführen gedenkt. Auslandsaufträge wie Auftragseingang sind beim überwiegenden Teil der Testteilnehmer dieser Gruppe gestiegen. Immerhin blieb der Auftragsbestand im wesentlichen unverändert. Auch die Geschäftsentwicklung für die nächsten 6 Monate wird im allgemeinen nur als gleichbleibend angesehen.

Bei den drei hier unterschiedenen Motorradklassen ist die Zukunftsbeurteilung übereinstimmend pessimistisch, obgleich - wohl auch saisonal bedingt - die Auftragseingänge in den beiden unteren Klassen bei etwa der Hälfte der Testteilnehmer gestiegen sind. Auch die Lagerbestände der drei ausgewiesenen Motorradklassen nahmen gegenüber dem Vormonat ab und gestalteten sich unter der saisonalen Belebung günstig. Die Spiegel bei Motorrollern, Mopeds

und Fahrrädern zeigen in der Entwicklung gegenüber dem Vormonat im allgemeinen günstige Ergebnisse. In den Zukunftserwartungen stehen Roller, Mopeds und Fahrräder zwischen den recht günstigen der PKW-LKW-Gruppe und den ungünstigen der Motorräder. In allen hier ausgewiesenen Artikelgruppen wird die Rohstoffversorgung als ausreichend bezeichnet.

Der Vergleich zwischen Verkaufspreis- und Materialkostenentwicklung bringt einen weiteren Anhaltspunkt für die Beurteilung der Branchenkonjunkturen. Während die Verkaufspreise in allen Sparten des Fahrzeugbaus im wesentlichen gleich blieben (ausgenommen PKW und Mopeds in einem geringen Kreis der Teilnehmerfirmen), stiegen die Materialkosten bei einem Teil der Berichtsfirmen an. Blickt man hingegen zu den Sparten der Gummiverarbeitung, so finden sich hier beim überwiegenden Teil der Testfirmen sinkende Materialkosten.

Interessant ist auch - besonders für den Zeitpunkt Frühjahr 1956, zu dem vielfach von Preiserhöhungen die Rede ist -, dass die Verkaufspreise in den beiden Branchen Fahrzeugbau und Gummiverarbeitung im Vergleich zum Vormonat stabil waren, ja teilweise sanken, und dass für den nächsten und die folgenden 6 Monate im wesentlichen mit unveränderten Verkaufspreisen weiterhin gerechnet wird. Prüft man die Preismeldungen mehr im Detail, so ergibt sich, dass die Gummiindustrie für den nächsten Monat in den Reifensparten fast durchweg mit fallender Tendenz rechnet, im Laufe der nächsten 6 Monate hingegen wieder unveränderte Preise erwartet, während bei den Gummiwaren aller Art (ohne Bereifungen) für den nächsten Monat nur von rund 20% der Testfirmen, für die nächsten 6 Monate hingegen von rund 50% der Testfirmen sinkende Preise als wahrscheinlich angegeben werden. Auffallend ist noch die schlechte Entwicklung der Verkaufspreise bei den Gummiwaren aller Art, die allerdings von zurückgegangenen Ma-

terialkosten beim überwiegenden Teil der Testfirmen dieser Sparte begleitet war. In den Zukunftserwartungen setzt sich eine pessimistische Beurteilung der Verkaufspreisentwicklungen nur noch bei einem geringeren Teil der Testteilnehmer durch.

Bei summarischer Schau schneidet von den drei unterschiedenen Artikelgruppen der Gummiverarbeitung die Sparte Kraftfahrzeugbereifungen am besten ab, wenngleich 30% der Teilnehmerfirmen von einem Rückgang der Auftragseingänge berichten. Hingegen schlägt sich in den überwiegend gestiegenen Auftragseingängen für Fahrradbereifungen die Frühjahrs- und Sommersaison nieder. Die Geschäftsentwicklung für die nächsten 6 Monate erfährt bei den Kraftfahrzeugbereifungen eine durchwegs positive Beurteilung, die bei den anderen Artikeln der Gummiverarbeitung fehlt.

Schliesslich sei die Aufmerksamkeit noch der ersten Spalte des ausgewählten Monatsspiegels zugewandt, in der die Geschäftslage rückblickend beurteilt wird und die Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr angegeben ist. Es kommen hierbei deutliche Unterschiede zwischen den hier vertretenen Artikelgruppen zum Ausdruck. Während Fahrzeugbau, LKW bis 3 t und die Sparten der Gummiverarbeitung überwiegend - teilweise sogar durchweg - Umsatzerhöhungen und günstige Lagebeurteilungen angeben, deutet sich bei den Lastkraftwagen über 3 t und bei den Motorrädern und -rollern in der nur befriedigenden Beurteilung an, dass sie an der Expansion des letzten Jahres nicht an führender Stelle standen, ja teils mit Schwierigkeiten und Verschlechterungen rechnen, wie die Beurteilung der Geschäftsentwicklung für die kommenden 6 Monate bestätigt. In zwei der unterschiedenen drei Motorradgruppen waren überwiegend bis durchweg kleinere Umsätze als im Vorjahr zu verzeichnen. Dem stehen andere Sparten zur Seite, in denen fast durchweg grössere Umsätze als im Vorjahr erzielt wurden.

Als Beispiel für eine J a h r e s ü b e r s i c h t sei die des Produktes Baumwollgarn für das Jahr 1950 herausgegriffen. Bei Betrachtung dieses Jahresspiegels fällt der Beginn der Koreahausse deutlich ins Auge. Im Monat Juli steigen Produktion, Auftragseingang und Verkaufspreise bei dem überwiegenden Teil der Testfirmen. Diese überwiegend steigende Tendenz weicht im Fragenbereiche der Produktion (ausgenommen Oktober) und des Auftragseinganges im Laufe der folgenden Monate wieder, hält sich jedoch bei den Verkaufspreisen weiterhin bei durchschnittlich 80% der Testteilnehmer. Die Meldungen über steigende Produktion, Auftragseingänge und Verkaufspreise werden ab Juli durch Berichte über Abnahme der Lagerbestände bei rd. 50% der Teilnehmerfirmen ergänzt. Schon im August 1950 beginnen die Äusserungen, die das vorhandene Lager als zu klein bezeichnen, die zum Dezember schliesslich vom überwiegenden Teil der Berichtsfirmen abgegeben werden. Im allgemeinen wurde während der Anfangsmonate der Koreahausse die Rohstoffversorgung als ausreichend bezeichnet, nur ein geringer Teil der Firmen (ca. 30%) meldet Schwierigkeiten im August, November und Dezember.

Man kann schon allein aus dem rein optischen Eindruck entnehmen, dass für das zweite Halbjahr 1950 im Bereiche der Erzeugerfirmen für Baumwollgarne die günstigen Beurteilungen durchaus das Feld beherrschten. Das gilt auch für die Zukunftserwartungen, die für die jeweils folgenden Monate abgegeben wurden.

Demgegenüber sind im ersten Halbjahr 1950, das allgemein durch eine gewisse Stagnation zu kennzeichnen ist, auch zahlreiche ungünstige Meldungen abgegeben worden. Während zu Anfang des Jahres Produktion und Belegschaft bei einem recht erheblichen Teil der Testfirmen noch steigen, melden ab Februar die meisten Firmen ein Nachlassen

der Nachfrage, was zu einem Rückgang und schliesslich zum gänzlichen Ausbleiben der Steigerungsmeldungen für Produktion und Belegschaft führt. Ab April wird sogar von einem Teil der Testfirmen schon von Produktionsrückgängen, Verkleinerung der Belegschaft und Verkürzung der täglichen Arbeitszeit berichtet, eine Tendenz, mit der entsprechende Meldungen über Lagerzunahmen und zu grosse Lagerbestände einhergehen. Besonders deutlich kommt der konjunkturelle Umschwung zur Jahresmitte bei den Meldungen über Verkaufspreise und Auftragseingänge zum Ausdruck.

Die Zukunftserwartungen im ersten Halbjahr 1950 waren bei dem vorliegenden Produkt nicht so kontinuierlich wie die Berichte, die Entwicklungen gegenüber dem Vormonat betreffen. Allerdings kommen sie zeitweise recht nahe an die tatsächliche Entwicklung heran, so z.B. im April bei den Verkaufspreisen. Interessant ist auch, dass keine Firma die kommende Koreahausse voraussehen konnte, da der Anlass für diese Entwicklung nicht im wirtschaftlichen Bereich zu suchen war.

Eines der anschaulichsten und überzeugendsten Beispiele für kombinierte Jahresspiele 1 bietet das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München in dem Schaubild "Preisfortpflanzung in der Leder- und Schuhwirtschaft".¹⁾ In diesem Schaubild sind für die Jahre 1951 und 1952 die gemeldeten Tendenzen für die Preisentwicklung gegenüber dem jeweiligen Vormonat angegeben, und zwar für den Häutegrosshandel im Ein- und Verkauf, für die Lederindustrie im Verkauf, für den Leder-großhandel im Ein- und Verkauf, für die Schuhindustrie im Verkauf, für den Schuhgrosshandel im Ein- und Verkauf und für den Schuheinzelhandel im Ein- und Verkauf.

Aus diesem Schaubild, das von mir nach Angaben des Ifo-Instituts weitergeführt wurde (im Jahre 1955 wurden

1) Aus dem Archivmaterial des Ifo-Instituts München, zusammengestellt Februar 1954, als Anlage beigelegt.

allerdings Einkaufspreismeldungen nicht mehr erhoben), ersieht man, dass im Januar und Februar 1951 die Steigerungstendenzen auf allen Wirtschaftsstufen durchaus das Feld beherrschten. Im März 1951 begann in den ersten im Schaubild ausgewiesenen Stufen die Gegenbewegung, und zwar am stärksten in der ersten Stufe - dem Häutegrosshandel - bei den Verkaufspreisen mit 40% der Teilnehmerfirmen. In den nachgeordneten Produktions- und Handelsstufen bestanden die Steigerungstendenzen weiterhin, wenn auch bei einem geringeren Anteil der Testteilnehmer. Am längsten brauchte das Abklingen der Preissteigerungstendenzen im Schuheinzelhandel, der letzten Wirtschaftsstufe. Dort meldeten sogar noch im Mai 10% der Firmen Preissteigerungen gegenüber dem Vormonat, während im Schuhgrosshandel im Mai 30%, in der Schuhindustrie bereits im April 10% der Teilnehmer von Preissenkungen berichteten. (Den Senkungsmeldungen in der Schuhindustrie stand im April allerdings noch ein ebenso hoher Prozentsatz von Firmen gegenüber, die Preiserhöhungen meldeten.)

Der Monat April 1951 bringt im Häutegrosshandel in allen berichtenden Firmen sowohl im Ein- wie auch im Verkauf Preissenkungen, die in der Lederindustrie mit zeitlicher Verschiebung um etwa einen Monat nur noch teilweise sichtbar bleiben. Erst im Mai meldet der überwiegende Teil (70%) der Lederindustrie Preissenkungen, die als Auswirkung der durchweg gesunkenen Grosshandelspreise für Häute im Vormonat aufzufassen sind. Bemerkenswert ist jedoch, dass in diesen Monaten und auch später die Prozentsätze der Lederindustriefirmen, die Preissenkungen melden, geringer sind als im vorgelagerten Häutegrosshandel. Hier kommt zur Geltung, dass sich die Kosten des Produktes der Lederindustrie eben nicht nur aus den jeweils billiger werdenden Rohstoffkosten zusammensetzen und dass die anderen Kostenelemente - Löhne und Gemeinkosten - von Kostensenkungen nicht betroffen wurden. Es

mag hier aber auch die auf eine stabilere Preisgestaltung hinzielende Politik der Lederindustrie, die teilweise sehr lange Produktionszeiten überbrücken muss, eine Rolle spielen, deren Anpassungsfähigkeit nicht so gross ist, wie die des vielfach importabhängigen Häutegrosshandels. Vom Leder-grosshandel werden - mit zeitlicher Verschiebung um einen Monat gegenüber dem Häutegrosshandel - die Preissenkungstendenzen im Ein- und Verkauf weitergegeben. Beim Leder-grosshandel fällt auf, dass der Prozentsatz der Firmen, die Preissenkungen melden - auch im Zeitraum Anfang 1952 - jeweils grösser ist als bei der Lederindustrie. Hingegen kommen bei der auf den Leder-grosshandel folgenden Schuhindustrie die Preissenkungstendenzen der Monate April bis Mai 1951 wiederum sehr abgeschwächt zur Geltung. Sie setzen sich im Schuh-grosshandel erst unter dem Einfluss weiterer Baissetendenzen vom Häutemarkt, von Lederindustrie und -grosshandel in den Monaten Juni und Juli 1951 in umfangreichem Masse durch. Mit zeitlicher Verschiebung um jeweils einen Monat gegenüber dem Schuh-grosshandel und um ein bis drei Monate gegenüber dem Leder- und Häutegrosshandel erreichen die Baissetendenzen schliesslich in den Monaten Juni bis September 1951 die letzte Wirtschaftsstufe, den Schuheinzelhandel.

Beachtenswert ist auch die Hausseentwicklung von Mai-Juni 1951 im Häutegrosshandel, die sich sehr abgeschwächt nur in der Lederindustrie und im Leder-grosshandel durchsetzen kann, dann aber völlig untergeht. Dasselbe lässt sich auch von der Hausse Sept.-Okt. 1951 sagen. Im Monat September 1951 meldeten 100% aller am Test teilnehmenden Häutegrosshandelsfirmen Preiserhöhungen, sowohl im Ein- wie im Verkauf, mit zeitlicher Verschiebung um einen Monat kommen als stärkste Preiserhöhungssätze bei der Lederindustrie 30% im Verkauf, bei dem Leder-grosshandel 80% im Einkauf und 60% im Verkauf zur Auswirkung. Bei

der Schuhindustrie fehlt im September der Preiserhöhungseinfluss völlig, gewinnt nur im Oktober bei 10% der Berichtsfirmen Bedeutung und geht sodann völlig unter.

Die gleiche Erscheinung, dass nämlich eine in den ersten Handels- und Produktionszweigen auftretende recht stark verbreitete Hausse mit gewissen zeitlichen Verschiebungen nur schwach weitergegeben wird, die letzte Stufe der Handels- und Produktionskette garnicht erreicht, lässt sich auch bei den Preisauftriebsentwicklungen Juni-Juli 1952 und Sommer 1953 erkennen. Lediglich im November-Dezember 1952 erreichen teils recht starke Haussetendenzen (90% des berichtenden Häutegrosshandels melden Preiserhöhungen im Ein- und Verkauf) sehr abgeschwächt den Schuheinzelhandel (10% der berichtenden Schuheinzelhandelsfirmen melden Preiserhöhungen im Verkauf) und damit den letzten Verbraucher.

Die Baissetendenzen von Dezember 1951 bis März 1952 greifen so stark und nachhaltig um sich, dass sie schon bis zur letzten Stufe durchdringen, allerdings eine gewisse Dämpfung erfahren. Preissenkungsmeldungen von 100% aller am Test teilnehmenden Firmen des Häutegrosshandels im Dezember 1951, Januar und Februar 1952 (stärkster Ausschlag der Baisse in dieser Stufe) entsprechen - zeitlich 2 bis 3 Monate nachhinkend - Preissenkungen im Einkauf des Schuheinzelhandels bei 70,80 und 60% und im Verkauf des Schuheinzelhandels bei 60,70 und 60% der berichtenden Firmen.

Die um die Jahreswende 1953/54 im Häutegrosshandel wiederum sichtbar werdenden und bis zum Herbst 1954 anhaltenden Baissetendenzen gelangen kaum bis zur Endstufe Schuheinzelhandel. Es lässt sich klar eine gewisse Stabilisierungstendenz in den verbrauchs näheren Wirtschaftsstufen erkennen, der ein relativ starkes Schwankungsausmass im Häutegrosshandel, der der Urproduktion am nächsten stehenden Wirtschaftsstufe des vorliegenden Bereiches,

gegenübersteht.

Für 1955 kann man dasselbe sagen. Gewisse Preiserhöhungsmeldungen bei den Verkaufspreisen des Häutegrosshandels (für 1955 wurden Einkaufspreismeldungen nicht mehr erhoben) erreichen nur noch abgeschwächt die Lederindustrie und dringen recht vereinzelt höchstens bis zur Leder- und Schuhindustrie und zum Schuhgrosshandel vor.

Neben den periodischen Erhebungen, deren Ergebnisse monatlich herauskommen und zu Jahresspiegeln zusammengestellt werden, nimmt das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung jedoch die günstige Gelegenheit, einen repräsentativen Firmenquerschnitt der westdeutschen Wirtschaft an der Hand zu haben, wahr, um "mit diesem Befragungsinstrument kurzfristig empirisches Material über jeweils besonders interessierende Fragen"¹⁾ zu beschaffen.

Die Ergebnisse einiger dieser Sonderbefragungen sollen nun, soweit sie für das Problem der Erfassung und Beobachtung von Branchen- und Betriebskonjunkturen von Bedeutung sind, im folgenden an Hand der Veröffentlichungen des Ifo-Instituts besprochen werden.

Als erste der Sonderbefragungen des Konjunkturtests sei diejenige besprochen, die den Kapazitätsauslastungsgrad der Industrie zum Gegenstand hatte. Im Herbst 1955 stellte das Ifo-Institut fest²⁾, dass sich seit Oktober 1954 der erkennbare Trend zu einer im ganzen ausgeglicheneren wirtschaftlich-optimalen Auslastung der Industriekapazitäten fortgesetzt habe. Es meldeten im Oktober 1954 58% der Teilnehmerfirmen einen Auslastungsgrad ihrer Kapazitäten, der dem wirtschaftlichen Optimum entsprach. Dieser Anteilssatz sei im April 1955 auf 67%, im Juli 1955 auf 73% und im Oktober 1955 sogar auf 77% gestiegen. Überoptimal seien im Oktober 1955 nur noch 6%, im Juli

1) Strigel, W., a.a.O., S.6.

2) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 3.Heft 1955, S.14, und 4.Heft 1955, S.24.

1955 7%, im April 1955 8%, im Oktober 1954 hingegen noch 12% beschäftigt gewesen. Die Zahl der Firmen mit einer Ausnutzung der Anlagen unter dem wirtschaftlichen Optimum, sei von 30% im Oktober 1954 auf 25% im April 1955, auf 20% im Juli 1955 und schliesslich auf 17% im Oktober 1955 gesunken. Dadurch wird deutlich sichtbar, dass die Betriebe bestrebt waren, unteroptimale Auslastungen zu beseitigen, aber auch aus der Zone überoptimaler Beanspruchung mit steigenden Stückkosten herauszukommen.

Durch welches andere Mittel kann man sonst derartige Ergebnisse auf überbetrieblicher Grundlage kurzfristig gewinnen? Ja, die Aussagen dieser Sondererhebung gehen noch weiter ins Detail. So wird vom Ifo-Institut festgestellt, dass innerhalb derjenigen Betriebe, die das wirtschaftliche Optimum noch nicht erreicht haben, besonders die ledererzeugenden Betriebe (von dieser Branche 53% der Teilnehmer) und die Textilbetriebe (von dieser Branche 28% der Teilnehmerfirmen) einen hohen Anteil stellten.

Die Ergebnisse der Oktoberbefragung 1954 wurden vom Ifo-Institut¹⁾ in einem Schaubild zusammengestellt, aus dem für die einzelnen Branchen ohne weiteres anschaulich wird, ob die Betriebe der verschiedenen Branchen mehr als optimal, ob sie optimal oder ob sie weniger als optimal ausgelastet waren. Besonders fällt in diesem Schaubild die überoptimale Beschäftigung bei der Spielwarenindustrie mit rd. 70% der Berichtsfirmen auf, was auf die saisonale Anspannung dieses Industriezweiges zum Herbst zurückzuführen ist. Daneben stellten jedoch auch die Papiererzeugung, Feinmechanik und Optik und die Holzverarbeitung beachtliche Anteilssätze von Berichtsfirmen, die überoptimal ausgelastet waren. Eine besonders breitgestreute optimale

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 4. Heft 1954, S. 13.

Auslastung, die im allgemeinen vom überwiegenden Teil der Berichtsfirmen in allen Branchen gemeldet wurde, fällt in der keramischen Industrie auf; besonders unteroptimal ausgelastet war die Farben-, Lack- und Seifenindustrie, daneben auch die Holzbearbeitung und Ledererzeugung.

In der gleichen Befragung¹⁾ wird der Satz der unteroptimal ausgelasteten Firmen noch dahingehend unterteilt, dass ausgewiesen wird, ob der Zustand der unteroptimalen Auslastung nur auf saisonale Umstände zurückzuführen ist oder ob die unteroptimale Auslastung durch konjunkturelle Gründe bedingt ist. Die Beurteilung der Frage, ob saisonal oder konjunkturell, bietet für den Betriebsleiter keine Schwierigkeit, da er mit den jahreszeitlichen Besonderheiten seines Geschäftszweiges genau vertraut ist. Man kann in diesem Falle alle die Gegebenheiten, die nicht saisonaler Natur sind, den konjunkturellen zurechnen, wenn man Strukturfaktoren gedanklich ausschaltet.

Das Ifo-Institut²⁾ schreibt schliesslich im Zusammenhang mit der Konjunkturtestbefragung über die Kapazitätsauslastung:

"Es zeigt sich also, dass der wirtschaftliche Aufschwung immer mehr an Breite gewinnt, wenn auch das Konjunkturbild - von Betrieb zu Betrieb gesehen - noch sehr unterschiedlich ist. Man muss sich vor Augen halten, dass die starke Expansion der Industrie seit Jahresfrist nur von einem Teil der Firmen getragen wird, während viele andere Industriebetriebe im Konjunkturschatten stehen, d.h. von der Expansion nicht erfasst werden."

Diese Behauptung stützt das Ifo-Institut noch durch einen Umsatzvergleich für das zweite Quartal 1955 mit der entsprechenden Vorjahreszeit²⁾, aus dem hervorgeht, dass im Durchschnitt aller Betriebe der verarbeitenden Industrie die Umsätze im 2.Vierteljahr 1955 bei 45% der be-

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 4.Heft 1954, S.13.

2) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 3.Heft 1955, S.14.

richtenden Firmen grösser, bei 44% gleich gross und bei 11% jedoch geringer als zur entsprechenden Vorjahreszeit gewesen waren. Das Ifo-Institut fährt fort und bringt damit eine erstaunliche Aufhellung in Komplex 'Investitionsboom': "Selbst in der Investitionsgüterindustrie, die im Mittelpunkt des Booms steht, wird die Expansion nur von 51% der Firmen getragen, während bei 11% der Betriebe die Umsätze unter dem Vorjahresniveau blieben".

Eine weitere Sonderumfrage des Ifo-Konjunkturtestes betraf das Ausmass der Überstundenarbeit.¹⁾ Sie beleuchtet eindeutig die Beschäftigungssituation zu einem Zeitpunkt, zu dem in weiten Kreisen der Wirtschaft über Arbeitskraftmangel geklagt wird. Man ersieht aus den Veröffentlichungen, dass im Juli 1955 in fast allen Industriezweigen mehr Überstundenarbeit geleistet wurde als normalerweise üblich. Als besonders krass fallen die Verhältnisse beim Fahrzeugbau auf. Hier wurden in rd. 70% der am Test teilnehmenden Firmen im Juli 1955 Überstunden geleistet, während dies nur bei 30% der Testteilnehmerinnen regulär üblich ist. Bei Maschinenbau, Eisen- und Metallwaren, Feinmechanik und Optik, Elektrotechnik, Keramik, Papierverarbeitung, Glas, Holzverarbeitung, Textil, Schuhen, Baustoffen, Holzbearbeitung, Papiererzeugung und Gummiverarbeitung war die Überstundenarbeit im Juli 1955 zwar in einem geringeren Prozentsatz der am Test teilnehmenden Firmen gegeben als beim Fahrzeugbau, das Verhältnis zwischen den Firmen, die überhaupt Überstunden meldeten, und den Firmen, bei denen Überstundenarbeit regulär ist, lag vergleichsweise jedoch wesentlich ungünstiger. So ist beispielsweise bei Feinmechanik und Optik Überstundenarbeit nur bei rd. 4% der Testfirmen regulär, im Juli meldeten jedoch über 45% der Testfirmen, dass bei ihnen Überstunden geleistet würden. Demgegenüber war die Überstundenarbeit

1) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, Heft 3 1955, S.13.

in der Lederverarbeitung im Berichtsmonat nicht wesentlich stärker verbreitet als regulär üblich.

Ergänzt wurde die Sondererhebung über die Verbreitung der Überstundenarbeit in der Industrie durch Fragen nach dem Ausmass des Facharbeitermangels und der dadurch gegebenenfalls ausgelösten Produktionsbehinderung¹⁾ Wie berichtet wird, sei im Oktober 1954 die Produktion durch Facharbeitermangel erst bei einem Zehntel der Berichtsfirmen behindert gewesen, im Juli 1955 dagegen bei fast einem Viertel. Das Ifo-Institut fährt fort¹⁾: "Während im Oktober (1954²⁾) aber die einzelnen Industriehauptgruppen vom Facharbeitermangel recht unterschiedlich betroffen waren. (15 v.H. der Investitionsgüterfirmen, 9 v.H. der Betriebe der Verbrauchsgüterindustrie und 4 v.H. der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie), greifen nun (Juli 1955) die Schwierigkeiten auf alle Bereiche über. Im Juli berichteten 20 v.H. der Grundstoff- und Produktionsgüterbetriebe, 23 v.H. der Verbrauchsgüterbetriebe und 26 v.H. der Investitionsgüterfirmen von Produktionsbehinderungen durch Facharbeitermangel. Besonders stark traten die Auswirkungen im Maschinenbau und in der Eisen- und Metallindustrie hervor (je 34 v.H. der Betriebe). Im Oktober (1954) hatten erst 10 v.H. der Firmen des Maschinenbaus Produktionsbehinderungen gemeldet."

Zum Thema Sichtbarmachung von Entwicklungsspannungen durch das Konjunkturtestverfahren kann man auf die Testergebnisse im Herbst 1950 und im Laufe des Jahres 1951 verweisen.

Die anschliessend wiedergegebene Aufstellung zeigt beispielsweise, dass im Monat Oktober 1950 (Koreahausse) zwar 50% aller am Test beteiligten Firmen erhöhte Einkaufspreise meldeten, dass aber nur 33% erhöhte Verkaufspreise angaben. In diesem Falle wird das Ausmass, in dem

1) Vgl. Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 3. Heft 1955, S. 13.

2) Die Zeitangaben in Klammern wurden durch mich hinzugefügt.

Preiserhöhungstendenzen aufgefangen wurden, beleuchtet. Im Monat Februar 1951 ergab die entsprechende Aufstellung¹⁾ bereits erhöhte Einkaufspreise bei 82% der berichtenden Firmen und erhöhte Verkaufspreise bei 75%. Auch der Preisumschwung kam in einem Sinken der Meldungen über erhöhte Ein- und Verkaufspreise im April 1951 zum Ausdruck.

Tabelle 9

Von je 100 Konjunkturtestteilnehmern (Einzelhandel)
meldeten²⁾

für	erhöhte Einkaufs- preise	erhöhte Verkaufs- preise
April 1950	1	-
Juni	1	1
Juli	12	6
August	36	16
September	55	30
Oktober	50	33
November	58	43
Dezember	57	41
Januar 1951	87	74
Februar	82	75
März	79	76
April	56	46
Mai (Prognose)	28	27

Der Preisumschwung, der sich Mitte 1951 nach der Korea-
hausse allgemein vollzogen hat, ist auch durch die folgen-

-
- 1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 1.Heft 1951, S.37.
 - 2) Zusammengestellt aus mehreren Tabellen in der "Wirtschaftskonjunktur" des Ifo-Instituts München, Teil I, 2. Heft, 1950/51, S.28, 1.Heft 1951 und 2.Heft 1951, jeweils S.37.

den Konjunkturergebnisse in seinen widerstreitenden Kräften gut sichtbar zu machen:¹⁾ Von 100 Einzelhandelsbetrieben meldeten im 1.Quartal 1951 78 Betriebe Preiserhöhungen, kein Betrieb Preissenkungen. Im 2.Quartal war die Zahl der Firmen, die Preiserhöhungen meldeten, auf 29 v.H. zurückgegangen, 2 berichteten bereits von Preissenkungen. Im Juli 1951 wurden nur noch von 10% der Betriebe Preiserhöhungen, hingegen schon von 17% Preissenkungen gemeldet, während sich die Verhältnisse im August 1951 in Richtung des Preisumschwungs weiter ausprägten: 9 v.H. gaben Preiserhöhungen, 23 v.H. dagegen Preissenkungen im Vergleich zum Vormonat an.

Bei einer anderen Zusammenstellung²⁾ kommt wiederum zur Geltung, dass der Konjunkturergebnis der gewichtigen Unternehmerauffassungen kurzfristig zum Ausdruck bringt und innerhalb derselben widerstreitende Meinungen aufzeigt. Es handelt sich hierbei um die mittelfristigen Preisermutungen der Wirtschaft, im Falle der Industrie für die nächsten 6 Monate, im Falle des Einzelhandels für den Erwartungszeitraum der nächsten 3 Monate. Die Betrachtung dieser anschliessendwiedergegebenen Tabelle gestattet einen Einblick in die Unternehmerauffassungen zum Problem der in der Luft liegenden Preiserhöhungstendenzen im Frühjahr 1955.

Tabelle 10 siehe Seite 106.

Wenn man aus dieser Zusammenstellung für die Industrie beispielsweise entnehmen kann, dass im März 1955 nur 18% der berichtenden Firmen für die nächsten 6 Monate Preissteigerungen für ihr Erzeugnis, 2% sinkende Preise und 80% gleiche Preise erwarteten, so gewinnt die allge-

1) Vgl.Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 3.Heft 1951, S.37.

2) Vgl.Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 3.Heft 1955, S.15.

Tabelle 10

Die längerfristigen Preiserwartungen der
Wirtschaft. Nach dem Ifo-Konjunkturtest¹⁾

Zeitraum	Industrie			Einzelhandel		
	Erwartungszeitraum sechs Monate	Erwartungszeitraum sechs Monate	Erwartungszeitraum sechs Monate	Erwartungszeitraum drei Monate	Erwartungszeitraum drei Monate	Erwartungszeitraum drei Monate
1955	stei- gend	fallend	unver- ändert	stei- gend	fallend	unver- ändert
Januar	23	3	74	12	2	86
Februar	21	3	76	10	2	88
März	18	2	80	6	5	89
April	16	2	82	3	5	92
Mai	15	3	82	3	2	95
Juni	17	1	82	2	6	92
Juli	23	2	75	6	-	94

meine Vermutung von Preissteigerungen im Frühjahr und Sommer 1955 anschauliche Plastizität. Man sieht, dass die Breitenstreuung der Preiserhöhungsmeinungen durchaus begrenzt war. Der tatsächliche Verlauf der Preisbewegungen hat dann ja auch gezeigt, dass sich Preiserhöhungen in relativ engen Grenzen hielten.

Schliesslich sei noch darauf hingewiesen, dass sich auch kumulierte Saldenreihen u.U. als Tendenzanzeiger für spezialkonjunkturelle Zwecke eignen. Die Salden ergeben sich aus dem gemeldeten prozentualen Anteil der Vermehrungen oder Verminderungen meldenden Firmen. Sind also beispielsweise 20% der gewogenen Meldungen positiv und 16% negativ, so ergibt sich ein positiver Saldo von 4.²⁾ Die sich so ergebenden Salden werden kumiliert, d.h. in ihren positiven oder negativen Werten addiert.

1) Aus Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 3.Heft, 1955, S.15.

2) Wie aus diesem gewählten Beispiel ersichtlich, wird bei der Saldenermittlung genau gerechnet, während in der graphischen Darstellung die gemeldeten Prozentanteile auf volle 10% auf- oder abgerundet werden.

Wie mir der Leiter der Abteilung Handel im Ifo-Institut, Herr Walter Hesse, mitteilte, ergeben sich in manchen Fällen überraschende Übereinstimmungen in der Tendenzwiedergabe zwischen der amtlichen Umsatzsteuerstatistik (beispielsweise für Leder- und Schuhmacherbedarf) mit der kumulierten Saldenreihe der Grösshandelsumsätze in Leder. Auch bei den Grösshandelsumsätzen in Textil ist eine tendenzielle Übereinstimmung zwischen der Umsatzstatistik des Statistischen Bundesamtes für die Gruppe Textilien insgesamt, der Umsatzsteuerstatistik (Textilien und verwandte Waren) und der kumulierten Saldenreihe für die Grösshandelsumsätze Textil gegeben.

Wenngleich diese Methode noch nicht so weit erprobt wurde, dass man darauf schon feste Hoffnungen setzen kann, so verdient sie doch die besondere Aufmerksamkeit des an Fragen der Spezialkonjunktur Interessierten, da sich hiermit u.U. vielleicht ein Weg öffnet, kurzfristig für solche Bereiche Angaben zu ermitteln, die in statistischen Erhebungen nicht gesondert aufscheinen.

In manchen Fällen wurden aus der Verwendung der kumulierten Saldenreihen immerhin schon wertvolle Einblicke in die Tendenzgestaltung gewonnen. So bringt beispielsweise das Ifo-Institut¹⁾ die kumulierten Saldenreihen für das Fertigwarenlager, für die Auftragsbestände und die Erzeugerpreise in den Bereichen der Investitionsgüter- und der Verbrauchsgüterindustrien in graphischer Darstellung. Es werden dort die entsprechenden Reihen für die Jahre 1953 und 1954 gegenübergestellt. Der Ausgangspunkt der einzelnen Reihen wurde zu Jahresbeginn jeweils bei ± 0 angenommen. Aus diesen Skizzen geht hervor, dass z.B. die Tendenz zur Entwicklung des Fertigwarenlagers in beiden angeführten Industriebereichen im Jahre 1953 eine sinkende war, im Jahre 1954, dem Jahre des Investitionsgüterbooms, nur bei der Investitionsgüterindustrie, während für die

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 4. Heft 1954, S. 11.

Verbrauchsgüterindustrie eine gleichbleibende Lagertendenz ersichtlich ist. Die Auftragsbestände zeigen für das Jahr 1953 in der Verbrauchsgüterindustrie steigende, im Jahre 1954 fallende Tendenz, genau umgekehrt ist es bei den Investitionsgütern. Die Erzeugerpreise zeigen in beiden Industriebereichen im Jahre 1953 sinkende Tendenz, im Jahre 1954 nur noch bei der Investitionsgüterindustrie, was allerdings etwas verwundert, da man gerade in ihrem Bereich angesichts des Booms leichte Preissteigerungen erwarten könnte. Der Vergleich mit den exakten Reihen des Erzeugerpreisindex¹⁾ ergibt im Jahre 1953 in beiden Bereichen ein leichtes Absinken, im Jahre 1954 ein nahezu konstantes Verhalten, allerdings auf sehr unterschiedlichem Niveau. Bei der Basis 1950=100 stehen die Erzeugerpreise der Investitionsgüterindustrie im Jahre 1954 auf ca. 122, die der Verbrauchsgüterindustrie auf 96. Vielleicht waren die überwiegenden Tendenzmeldungen für steigende Preise im Konjunkturtest der Verbrauchsgüterindustrie mehr auf den Wunsch, denn auf die tatsächlichen Verhältnisse gegründet. Hierdurch wird wieder offenbar, dass man derartige Methoden, wie sie in den kumulierten Saldenreihen vorliegen, nur als Ergänzung, jedoch nicht als primäre Erkenntnisquelle verwenden sollte.

Recht anschaulich und vom Ifo-Institut auch verschiedentlich angewandt ist der Vergleich der Konjunkturtest-salden für die Grosshandelsumsätze²⁾. Hier werden die kumulierten Salden eines Vierteljahres den Salden der entsprechenden Vorjahreszeit gegenübergestellt, in Prozent davon ausgedrückt und sodann als Stabdiagramm gezeichnet. Aus derartigen Abbildungen sieht man sofort, welche Branchengut und welche schlecht stehen. Innerhalb des Konsumgütergrosshandels liegen beispielsweise im

- 1) Siehe "Wirtschaft und Statistik", Juni 1953, und "Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1954"
- 2) Siehe Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 1. Heft 1955, S.39, 2. Heft 1955, S.37 und 3. Heft 1955, S.37.

Vergleich des 1. und 2.Vj.1955 zu den entsprechenden Vorjahresquartalen die Gruppen Textilien und Bekleidung am schlechtesten, Schreib- und Papierwaren dagegen besonders günstig. Innerhalb des Rohstoff- und Produktionsgüterhandels sind in dem angeführten Beispiel Rohwolle und Leder als einzige negativ, hingegen Eisen- und Metallwaren, Eisen- und Stahl, Papier und Pappe ausserordentlich gut.

Auch die Gegenüberstellung der kumulierten Salden für Ein- und Verkaufspreise ist geeignet, Entwicklungstendenzen der Preise im Gross- und Einzelhandel aufzuzeigen. Aus zwei Tabellen des Ifo-Instituts¹⁾, die die entsprechenden Salden der Ein- bzw. Verkaufspreise für das 1.Halbjahr 1952, das 3. und 4.Quartal 1952 (es handelt sich jeweils um Monatsdurchschnitte) und die ersten drei Monate 1953 nebeneinander ausweisen, geht hervor, dass die fallende Tendenz der Verkaufspreise des Grosshandels in allen genannten Zeiträumen überwog. Hingegen zeigten bei den Einkaufspreisen drei der genannten 6 Zeitabschnitte einen positiven Saldo, was bedeutet, dass mehr Firmen Preiserhöhungen meldeten als Preissenkungen. Der Anteil der Firmen, die Preissenkungen bei den Verkaufspreisen meldeten, schwächte sich in den entsprechenden Zeiträumen zwar ab, blieb aber trotzdem noch überwiegend.

Tabelle 11 siehe Seite 110.

1) Ifo-Institut München, "Wirtschaftskonjunktur", Teil I, 1.Heft 1953, S.36.

Tabelle 11

Entwicklungstendenzen der Grosshandelspreise ¹⁾

Zeitraum	Veränderungen gegenüber dem jeweiligen Vormonat in v.H. der Firmen ¹⁾	
	Einkaufspreise	Verkaufspreise
Durchschnitt 1.Hj.1952	-31	-36
Durchschnitt 3.Vj.1952	+ 7	- 4
Durchschnitt 4.Vj.1952	+ 3	- 3
Januar 1953	-15	-15
Februar 1953	+ 1	- 9
März 1953 ²⁾	-37	-39

¹⁾ Salden, errechnet aus der Zahl der Meldungen im Ifo-Konjunkturtest über Preissenkungen und -erhöhungen

²⁾ Erwartung

Abschnitt III

Zweite Grundlage konjunkturorientierter Betriebspolitik: Die Kenntnis und Beobachtung betrieblicher Reflexe auf die allgemeine und die entsprechende Branchenkonjunktur

Nachdem im Abschnitt I erörtert wurde, in welcher Weise sich die allgemeine Konjunktur kennzeichnen lässt und welchen Verlauf sie in den hier ausgewählten Vergleichszeiträumen genommen hat, wurde im Abschnitt II beschrieben, welche methodischen Möglichkeiten zur Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen auf Grund der zur Verfügung stehenden Materialunterlagen bei rationellem Vorgehen in Frage kommen. Im Abschnitt III soll nunmehr in Richtung auf die Spezialkonjunktur - von der allgemeinen Konjunktur kommend - noch ein weiterer Schritt getan und erörtert werden, welche betrieblichen Reflexe im Verlaufe der Konjunkturschwankungen aufzutreten pflegen, wie man sie möglichst einfach erfasst und damit einer Beobachtung erschliesst. Besonders günstig wird die Aufgabe der Erfassung dann gelöst sein, wenn es gelingt, einen zahlenmässigen Niederschlag konjunktureller Tatsachen nachzuweisen. Im gleichen Zusammenhang soll auch - soweit dies bei der Art des Behandlungsgegenstandes möglich ist - beurteilt werden, welcher konjunkturdiagnostischer Wert den einzelnen betrieblichen Reflexen auf die Konjunktur zukommt. Die Kenntnis der betrieblichen Reflexe auf die Konjunktur soll dem Unternehmer im Verein mit den Kenntnissen, die ihm aus der allgemeinen und aus der

Branchenkonjunkturbeobachtung zuwachsen, in die Lage versetzen, eine konjunkturorientierte Betriebspolitik zu betreiben, um damit sein Unternehmen in möglichst risikofreier und erfolgbringender Weise durch die Wogen der Konjunktur zu leiten.

Von dem Fall, dass durch betriebspolitische Massnahmen der einzelnen Betriebswirtschaft nun wiederum Branchen- und Allgemeinkonjunktur beeinflusst werden, soll in der vorliegenden Arbeit vollkommen abgesehen werden.

Als Vergleichszeitraum mit dem Verlaufe der allgemeinen Konjunktur wird - wie im einführenden Teil bei der Besprechung des methodischen Aufbaus der vorliegenden Arbeit schon gesagt - aus Materialgründen in manchen Fällen auf den Konjunkturverlauf von 1914 bis 1921 in den USA Bezug genommen werden, der im Abschnitt I des Hauptteils unter C 1 kurz besprochen wurde.

Einen Ansatzpunkt zur Lösung der gestellten Aufgabe findet man bei der Beantwortung der Frage, was Konjunktur für die einzelne Betriebswirtschaft bedeutet. So wurde bereits im begrifflichen Teil darauf hingewiesen, dass die Konjunktur für die Unternehmung und ihre Betriebe durch die Absatz- und Umsatzverhältnisse repräsentiert wird, was mit den Äusserungen H.D. Brasch's, "Kern und Angelpunkt der Einzelkonjunktur bleibt der Absatz eines Unternehmens; hinter seiner primären Bedeutung treten alle anderen Konjunkturzeichen zurück",¹⁾ und E. Schäfers, "als geeignetstes Symptom der Unternehmungskonjunktur ist selbstverständlich der Umsatz anzusehen"²⁾, inhaltlich übereinstimmt.

1) Brasch, H.D., "Wege zur Ermittlung der Einzelkonjunktur", S.101.

2) Schäfer, E., "Die Anwendung der Konjunkturvoraussage auf die einzelne Unternehmung", S.32.

Ist mit diesen Hinweisen zunächst einmal ein Anhaltspunkt für das Aufsuchen betrieblicher Reflexe gewiesen, so geht I.Herrmann¹⁾ schon auf einen weiteren Bereich ein, wenn er bei der Feststellung, dass die allgemeine Konjunkturforschung "nur als Ausgangspunkt und Grundlage für konjunkturpolitische Massnahmen" der Unternehmung in Betracht kommen kann, fortfährt: "Im übrigen aber muss die einzelne Unternehmung ihre eigenen Konjunkturuntersuchungen vornehmen, d.h. sie muss diejenigen Faktoren verfolgen, die auf die Kostengestaltung ihrer Erzeugnisse einwirken und die Absatzverhältnisse ihres speziellen Marktes bestimmen." Daneben stellt I.Herrmann²⁾ auch noch die Bedeutung der Erfolgsgrösse innerhalb der betrieblichen Konjunkturbeobachtung heraus und geht auch auf die wichtigsten Komponenten ein, die ihren Charakter und ihre Höhe bestimmen, wenn er schreibt: "..... nicht die Einzelgewinne, sondern der Gesamtertrag ist für das Unternehmen von ausschlaggebender Bedeutung. Dieser aber hängt, abgesehen von den in jedem Einzelfall erzielten Preisen, von der abgesetzten Warenmenge ab. Weiterhin wird der Gesamtgewinn auch noch durch die Höhe der Herstellungskosten begrenzt. Somit spielen also die Preis- und Absatzverhältnisse am Markt einerseits und die Betriebsfaktoren, von denen die Herstellungskosten zum grossen Teil abhängen, andererseits eine gleich wichtige Rolle."

Mit den bei I.Herrmann genannten "Betriebsfaktoren" ist schon ausgedrückt, dass praktisch der gesamte Bereich der inneren Betriebsgebarung, soweit er nicht strukturell vorgezeichnet ist, als Ausdrucksbild kon-

-
- 1) Herrmann, I., "Einflüsse der Konjunktur auf die Kostengestaltung", S.80.
 - 2) Herrmann, I., a.a.O., S.80, im Original ist der letzte Satz dieses Zitates gesperrt.

junkturreller Einwirkungen in Frage kommen kann. Damit fallen auch die zentralen betrieblichen Aussagen Wirtschaftlichkeit und Rentabilität in den Kreis der Überlegungen, deren Ziel es ist, Auswirkungen der Allgemein- und Branchenkonjunktur in der Betriebswirtschaft aufzuzeigen, um damit die Grundlagen für ein Konjunkturorientiertes betriebspolitisches Handeln zu schaffen.

A. Das Problem der Erfassung und Beobachtung der konjunkturbedingten Risiken im Be- schaffungs- und Absatzprozess

1. Allgemeines

Die betriebswirtschaftlichen Funktionen der Beschaffung und des Absatzes stellen die unmittelbaren Kontaktstellen der einzelnen Betriebswirtschaft mit der sie umgebenden Umwelt dar. Über diese beiden Funktionsbereiche gelangen die Ausseneinflüsse, unter ihnen auch der der Konjunktur, in die Betriebswirtschaft, wurden doch diejenigen Kräfte als Konjunktur bezeichnet, die als Komponente der sogenannten ausserbetrieblichen Faktoren die Absatz- und Umsatzverhältnisse und damit die echten Rentabilitätsmöglichkeiten der Unternehmungen von aussen her durch die entsprechende Gestaltung der Marktverhältnisse auf den Waren-, Arbeits- sowie auf den Geld- und Kapitalmärkten dauernd beeinflussen.¹⁾

1) Vgl. S.16 und S.19.

Diejenigen Einflüsse, die von den verschiedenen Beschaffungs- und Absatzmärkten für Waren ausgehen, betreffen Industrie- und Warenhandelsbetriebswirtschaften ganz besonders nachhaltig. Dies deshalb, weil für diese Art der Betriebswirtschaften die Produktion bzw. der Umsatz von Waren die wichtigste und in der Regel auch einzige Erwerbsquelle ist. Eine konjunkturell bedingte Veränderung der die Erfolgshöhe mitbestimmenden Beschaffungs- und Absatzbedingungen auf den verschiedenen für die einzelne Betriebswirtschaft relevanten Warenmärkten muss sich daher deutlich spürbar machen. Demgegenüber treten die Einflüsse, die vom Arbeitsmarkt und vom Geld- und Kapitalmarkt ausgehen, für die Industrie- und Warenhandelsbetriebswirtschaften an Bedeutung zurück. Die konjunkturell bedingte Marktlage auf ihnen wird nur von Fall zu Fall für Produktions- und Handelsbetriebe wichtig, wenn etwa in der Grösse und Zusammensetzung der Belegschaft etwas geändert werden soll oder wenn der Posten kurz- und mittelfristige Verbindlichkeiten ein besonderes Gewicht innerhalb der Kapitalquellen¹⁾ der betreffenden Betriebswirtschaft besitzt und Veränderungen auf dem Geldmarkt die Kreditbedingungen verbessern oder verschlechtern. Bei den letztgenannten Marktbereichen, Arbeits- sowie Geld- und Kapitalmarkt, die für Industrie- und Handelsbetriebswirtschaften in erster Linie als Beschaffungsmärkte in Betracht kommen, bestimmen Art und primäre Bedingtheit der betreffenden Betriebswirtschaft (arbeits- bzw. kapitalintensiv, gegebenenfalls mit hohem kurzfristigen Fremdkapitalanteil) die Valenz der auf ihnen bestehen-

1) Der Kapitalmarkt mit seinen schwer konvertiblen Abreden in Bezug auf Tilgung und Zinsendienst scheidet für die einzelne Betriebswirtschaft als unmittelbare Quelle konjunktureller Impulse - jedenfalls solange sie nicht zu erweitern gedenkt - praktisch aus.

den und von ihnen ausstrahlenden konjunkturbedingten Einflüsse. Im folgenden sei daher nur an konjunkturbedingte Einflüsse aus dem Bereiche des Warenmarktes gedacht, wenn von dem Problem der Erfassung und Beobachtung konjunkturbedingter Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess gesprochen werden soll.

Unter Risiko soll im Anschluss an Ruberg C.¹⁾ "die Wahrscheinlichkeit der Gefahr des vollständigen oder teilweisen Misslingens einer normalen oder erwarteten Betriebsleistung verstanden werden", die sich in "nicht berechenbaren und unbestimmten zukünftigen Verlusten und Gewinnminderungen"²⁾ äussert. Das Besondere der konjunkturbedingten Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess liegt in der Tatsache begründet, dass die Risikoquellen "dem Betriebe vom Markt her entgegen treten."

2. Die konjunkturbedingten Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess

Nach Deutsch³⁾ tritt das Risiko im Beschaffungsprozess in vierfacher Form auf, nämlich als Preis-, Mengen-, Konditionen- und Qualitätsrisiko. Viel⁴⁾ unterscheidet innerhalb der Einkaufsrisiken das Mengen-, Preis-, Qualitäts-, Transport- und Erfüllungsrisiko, was sich inhaltlich mit der Untergliederung von Deutsch deckt. Diese hier ausgegliederten Risiken erhalten

1) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung auf Grund der Marktbeobachtung", Sonderdruck aus der Z.f.B., 1929, Heft 1, hier S.3.

2) Im Original steht statt Verlusten nur "Verluste".

3) Deutsch, P., a.a.O., S.73.

4) Viel, J., a.a.O., S.107.

durch die Konjunkturschwankungen ihr ganz besonderes Gewicht.

Das konjunkturelle Preisrisiko liegt in den Schwankungen begründet, die der Preis im Laufe der Expansions- und Kontraktionsphasen ausführt. Es wird Aufgabe der laufenden Marktbeobachtung und vorheriger gründlicher Strukturanalysen sein, die wahrscheinliche Entwicklung der Preise richtig zu beurteilen. Unter dieser Voraussetzung kann u.U. infolge günstiger Beschaffung ein ganz erheblicher Kostenvorteil gegenüber Konkurrenzbetrieben oder im Vergleich zu früheren Serien erreicht werden. Es ist in diesem Zusammenhang Rössle¹⁾ beizupflichten, der die Wichtigkeit des Spinozas: "Schon im Einkauf liegt der Gewinn", hervorhebt.

Andererseits wird eine mengenmässig falsche Disposition nach in Verbindung mit einer preislich falscher Einkaufshandlung oftmals die gesamte Existenz eines kleineren Betriebes aufs Spiel setzen können. Das preisliche Beschaffungsrisiko²⁾ kommt im Verlaufe der Konjunkturschwankungen somit vor allem darin zum Ausdruck, dass zu teuer eingekauft wurde und somit eine gewinnbringende Weiterveräußerung oder Verarbeitung in Frage gestellt wird. Mit anderen Worten: Die relative Höhe des Beschaffungspreises bezogen auf den voraussichtlichen Veräußerungspreis ist massgeblich für die Beurteilung des konjunkturbedingten Preisrisikos.

Auch sei in diesem Zusammenhang daran erinnert, dass die Abschätzung von Beschaffungs- und Veräußerungs-

- -----
- 1) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", 4. Aufl., Stgt. 53, S. 80.
 - 2) Vgl. auch Deutsch, a.a.O., S. 74, der das spezifisch konjunkturelle Preisrisiko in der Ungewissheit sieht, "ob der bei der Veräußerung erzielbare Preis den Beschaffungspreis übersteigen wird."

preisen im schwankenden Wert- und Preisgefüge des Konjunkturzyklus zweckmässigerweise unter dem Gesichtspunkt des Wiederbeschaffungswertes erfolgen sollte. Unter diesem Aspekt wäre also darauf zu achten, dass der Veräusserungspreis den zur Zeit der Wiederbeschaffung¹⁾ des Kostengutes zu zahlenden Beschaffungspreis in angemessener Weise übersteigt.

Geht man vom klassischen Konjunkturzyklus aus, so gewinnt man eine sichere Grundlage zur Beurteilung zukünftiger Preisentwicklungen, wenn man weiss, in welcher Konjunkturphase man sich jeweils befindet. Man wird beispielsweise bedenken müssen, dass im Stadium der Hochspannung das Preisrisiko besonders gross ist, da die Krise mit dem Sturz der Preise droht, während beispielsweise am Ende der Depression oder am Beginn des Aufschwungs das Preisrisiko kein so grosses Gewicht besitzt.

In enger Verbindung mit dem konjunkturbedingten Preisrisiko steht das konjunkturbedingte **M e n g e n - r i s i k o**. Das Mengenrisiko im Beschaffungsprozess liegt in der Schwierigkeit, im Verlaufe des Konjunkturzyklus immer die richtigen Mengen zu bestellen, um im Stadium des Konjunkturaufschwungs einer steigenden Nachfrage gerecht werden zu können, andererseits aber auch rechtzeitig den Höhepunkt der Konjunktur zu erkennen und trotz guter Wirtschaftslage nunmehr recht vorsichtig weitere Aufträge zu erteilen, damit man nicht in der Phase des konjunkturellen Abstiegs auf überfüllten und zu teuer eingekauften Lagerbeständen sitzen bleibt.

Das konjunkturelle Mengenrisiko kommt somit in der Tatsache überfüllter Läger, die teils nur schwer absetzbare Ware enthalten, viel Kapital binden und u.ö.

1) Siehe auch Kapitel D, S.176 ff.

nur unter Inkaufnahme erheblicher Einbussen wieder liquide gemacht werden können, zum Ausdruck. Andererseits darf aber auch nicht der Zustand eintreten, dass infolge zu knapper Mengen oder infolge eines zu geringen Sortiments Kundenwünsche nicht in entsprechender Weise erfüllt werden können. Beim Industriebetrieb gewinnt das Mengenrisiko noch die Bedeutung, dass unter Umständen zu knappe Vorratshaltung an fertigungsnotwendigen Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffen und Zuliefererteilen ein gleichmässiges Fortschreiten des Fertigungsprozesses in Frage gestellt. Der eiserne Bestand sei in diesem Zusammenhang als untere Grenze der Bevorratung erwähnt.

Bei der Mengendisposition ist in gewissem Grade auch die Disposition über die einzelnen **Q u a l i t ä t e n** eingeschlossen, nämlich insofern, als dadurch die Frage der Sortimentsgestaltung bzw. - im Industriebetrieb - auch die der Variabilität der verwendbaren Materialien oder die typenmässige Gestaltung des Produktionsprogramms mitberührt wird. Zu bedenken ist auch, dass im Zustande des Käufermarktes das qualitative Beschaffungsrisiko ganz allgemein kleiner sein dürfte als in der Hochkonjunktur, die häufig durch das Bild des Verkäufermarktes gekennzeichnet ist. In letzterem Falle wird u.U. die Sorgfalt der Auftragsausführung und das Ausmass, in dem auf Kundenwünsche eingegangen wird, zu wünschen lassen. Man wird in diesem Falle eher mit Abweichungen von der gewünschten Warenart, Qualitätsverschlechterungen,¹⁾ der Verwendung von Austausch- und Ersatzprodukten u.ä. rechnen müssen.

Wie schwer die Aufgabe einer richtigen Beschaffungsdisposition im Konjunkturzyklus in preislicher, mengenmässiger und qualitativer Hinsicht u.U. praktisch zu erfüllen ist, veranschaulicht die Überlegung, dass

1) Vgl. auch Deutsch, P., a.a.O., S.75.

beispielsweise eine Maschinenfabrik, die selbst nur wenige Maschinen herstellt, also auch nur eine geringe Zahl von Angebotspreisen ermittelt, auf der Beschaffungsseite u.U. mit hunderten von Preisen, Arten und Quantitäten für sachliche und persönliche Aufwendungen rechnen muss.¹⁾

Schliesslich darf bei der Würdigung der Beschaffungsrisiken im Konjunkturverlauf auch nicht vergessen werden, dass durch Nichteinhaltung zugesagter *L i e - f e r t e r m i n e* bzw. durch gänzliches Ausbleiben von erwarteten Lieferungen unerwartet Risiken wirksam werden können. Im Aufschwung bei längeren Lieferfristen und inzwischen gestiegenen Preisen wird der Lieferant u.U. gerne vom Kaufvertrag zurücktreten wollen, wenn er die Ware anderweitig zu höherem Preis veräussern kann. In der Hochkonjunktur kann ein Wirksamwerden des Erfüllungsrisikos - verspätete oder ausbleibende Lieferung - besonders unangenehm sein, da man gerade in diesem Konjunkturstadium auf schnelle Lieferung, bzw. auf pünktliche Lieferung, wenn man sich nicht umgehend anderweitig eindecken kann, angewiesen ist, denn im allgemeinen steht der beziehende Betrieb dann selbst unter drängenden Absatzverpflichtungen. Andererseits kann der drohende konjunkturelle Umschwung, wenn er die Absatzlage des eigenen Betriebes grundsätzlich wandelt, eine verspätete Lieferung von Beschaffungsgütern sinnlos machen. Durch sorgfältige Auswahl der Lieferanten, Vereinbarung von Vertragsstrafen für den Fall verspäteter Lieferung und ähnliche Massnahmen wird man versuchen, das Erfüllungsrisiko möglichst zu vermindern. In Zeiten der Depression und des ersten Konjunkturanstiegs werden die Erfüllungsrisiken unbedeutend sein, da dann in der Regel jederzeit durch Ersatzbeschaffung Abhilfe geschaffen werden kann.

1) Vgl. Rössle, "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.145.

Innerhalb der Liefer- und Zahlungsbedingungen wird im Verlaufe des Konjunkturzyklus ebenfalls eine Veränderung zum Besseren oder zum Schlechteren beobachtet werden können. Die Übernahme von Versandkosten, des Transportrisikos, die Gewährung von Zahlungszielen kann je nach konjunkturell bedingter Marktlage für den beziehenden Betrieb günstiger oder ungünstiger ausfallen. Bei drohender Krise wird bei Krediteinkäufen das Risiko, zum Zahlungstermin mit unzureichenden flüssigen Mitteln ausgestattet zu sein, wiederum besonders gross sein, da in diesem Konjunkturstadium allgemeine Kreditverknappung und angespannte Liquidität infolge hoher Aussenstände, grosser Warenlager und gegebenenfalls erst halbfertiger Anlagen normalerweise zutreffen. Hingegen ist das Risiko bei kreditmässiger Beschaffung, wie Deutsch¹⁾ feststellt, "im Übergang von der Depression zum Aufschwung am geringsten."

"Das konjunkturbedingte Risiko des Absatzprozesses liegt", wie Deutsch²⁾ ausführt, "in der Absatzstockung, die sich einstellt, wenn dem Angebot keine genügend kaufkräftige Nachfrage gegenübersteht. Die näheren Zusammenhänge des Absatzes mit der Konjunktur zeigen sich ihrer Richtung nach innen als Fragen der Kostengestaltung und in der Richtung nach aussen vor allem als Fragen der Preispolitik....." schaut man sich die Art der Absatzstockung näher an, so sind Verschlechterungen hinsichtlich der erzielbaren Preise, der absetzbaren Mengen insgesamt wie der Auftragsgrössen im einzelnen, Verschlechterung der Liefer- und Zahlungsbedingungen (zusätzliche Übernahme von Transportkosten und -risiken, Gewährung von vergleichsweise

1) Deutsch, P., a.a.O., S.74.

2) Deutsch, P., a.a.O., S.80.

längeren Zahlungszielen) und Veränderungen in der Art der absetzbaren Waren denkbar. Die Absatzstockung in Krise und Depression zeigt das typische Bild des sogenannten Käufermarktes, bei der der Wille des Käufers die allein ausschlaggebende Grösse für die Dispositionen ist. Es werden häufig nur noch qualitativ hochwertige Waren zu relativ niedrigen Preisen Absatzchancen haben, während in Zeiten der Hochkonjunktur, die vielfach durch das Bild des Verkäufermarktes beneherrscht ist, den Anbietern verhältnismässig leicht auch qualitativ geringerwertige Ware abgenommen wurde.

Hierzu bemerkt Viel¹⁾, dass infolge des wirksam werdenden Absatzrisikos nicht nur eine Verringerung des Erlösumfanges zu beobachten sei, sondern auch eine Veränderung der Erlösstruktur, denn "die mit dem Konjunkturabstieg einhergehende Abnahme der Kaufkraft hat zur Folge, dass die Nachfrage sich vermerkt auf die billigen Produkte richtet". Ferner weist Viel²⁾ noch darauf hin, dass sich die Konjunkturbewegung auch auf die Zusammensetzung des Erlöses in der Hinsicht auswirkte, dass sich mit Abnahme der Kauffähigkeit der Kundenkreis für Güter des entbehrlichen Bedarfs einengt und bei steigender Konjunktur erweitert. Dieser Gedankengang trifft das Problem der unterschiedlichen Konjunkturrempfindlichkeit der einzelnen Geschäftszweige.

1) Viel, J., a.a.O., S.254 f.

2) Viel, J., a.a.O., S.255.

3. Das Problem der Erfassung und Beobachtung der konjunkturbedingten Risiken im Beschaf- fungsprozess

Die E r f a s s u n g und laufende B e o b a c h -
t u n g des Risikoverlaufs wird aus den verschiedensten
betrieblichen Aufzeichnungen und mit Hilfe der betrieb-
lichen Marktforschung erfolgen müssen.

Zahlreiche Angaben, etwa die über Preisgrössen,
Umsatzmengen, Umsatzzusammensetzung, Verhältnisse zwi-
schen Einstands- und Verkaufspreisen, Auswirkungen beson-
derer Konditionen (Zahlungsvergünstigungen, Rabattge-
währungen, Übernahme von Frachtauslagen und Transport-
risiken) nachteilige Auswirkung ausbleibender Lieferun-
gen auf die Kostengestaltung, wie etwa Produktionshemm-
nisse, Verlust von Kunden, werden durch die Z w e i g e
d e s b e t r i e b l i c h e n R e c h n u n g s -
w e s e n s dargeboten werden, so dass es nur noch
darauf ankommt, die entsprechenden Daten zu entnehmen
und gegenüberzustellen und sie im Hinblick auf den je-
weils herrschenden konjunkturrellen Stand der konjunktur-
politisch orientierten Betriebspolitik nutzbar zu machen.
Besonders gute Dienste wird bei der Gegenüberstellung
in dieser Weise bedeutsam gewordener Angaben die be-
triebliche Kennziffernrechnung leisten können. Verhält-
nisse der folgenden Art:

<u>Ausmass der erhaltenen Rabatte</u>	= Rabattausmass im
<u>Rechnungsbeträge der bezogenen Waren</u>	Einkauf,
<u>Wert der ausgenutzten Skonti</u>	= Ausmass der Aus-
<u>Höhe aller Rechnungsbeträge</u>	nutzung von Zah-
	lungsergünstigun-
	gen im Einkauf
<u>Frachtkosten für bezogene Waren x 100</u>	= Ausmass der Über-
<u>Wert aller bezogenen Waren (Rechnungs-</u>	nahme von Fracht-
<u>beträge)</u>	kosten im Einkauf,

Wert der eingekauften Waren einer bestimmten Art = Anteil
Wert aller bezogenen Waren einzelner
Waren an
Beschaf-
fungspro-
gramm,

werden beispielsweise zur Beleuchtung der Risiken im Beschaffungssektor dienen können. In gleicher Weise ist es möglich, diese Wertverhältnisse auch für den Absatzsektor aufzumachen und ihre Gestaltung im Konjunkturverlauf zu beobachten. Daneben sei beispielsweise noch das Verhältnis

Anzahl der Reklamationsfälle oder Höhe der Garantiekosten einer bestimmten Warengattung oder Serie
Anzahl der überhaupt gelieferten Stücke dieser Art oder Höhe der Selbstkosten dieser Warengattung oder Serie

genannt, das eine Überprüfung der Garantiefälle oder der Reklamationen gestattet und beleuchtet, inwieweit die Kundschaft zufrieden ist, was besonders bei der Verwendung anderer Qualitäten in der Produktion interessant sein mag, wenn man infolge von Lieferschwierigkeiten auf dem Rohstoff- oder Zulieferersektor gezwungen wird, Austauschstoffe zu verwenden. Diese Situation kann, wie oben schon gekennzeichnet, besonders in hochkonjunkturellen Zeiten eintreten. Ein anderes Verhältnis, das für die Beleuchtung der Absatzsituation herangezogen werden kann, ist z.B.

Anzahl der Anfragen
Anzahl der Bestellungen.

Für den Beschaffungssektor umgestaltet sähe dieses Verhältnis etwa folgendermassen aus:

Anzahl der Anfragen unsererseits
Zahl der Antworten, die Lieferung in dem von uns gewünschten Sinne anbieten.

Die Beleuchtung wirksam gewordener Risiken mit dem Mittel der betrieblichen Kennziffernrechnung kann durch Verwendung des Soll-Ist-Vergleichs wesentlich erleichtert werden.

Zahlreiche andere Angaben, die der Risikoerfassung und -beobachtung im Beschaffungs- und Absatzprozess und damit auch einer vorausschauenden Risikobeurteilung dienen, können durch die **b e t r i e b l i c h e M a r k t f o r s c h u n g** bereitgestellt werden. So ist Rössle¹⁾ beizupflichten, der auf die "verstärkte Krisenempfindlichkeit der Unternehmungen von der Beschaffungsseite her" infolge der Vielzahl der Spezialmärkte, "deren Uneinheitlichkeit vor allem durch Preis- und Angebotsschwankungen in Erscheinung tritt", hinweist und daran die Feststellung knüpft, dass "Marktbeobachtung und Marktanalyse..... für die Beschaffung und Disposition in der modernen Wirtschaft unerlässlich geworden" sind. Dieser Satz kann noch dahingehend ergänzt werden, dass sich für die Orientierung der Absatzdispositionen zumindest in gleicher Weise wie für die Beschaffung die Unerlässlichkeit der betrieblichen Marktforschung erwiesen hat.

Bei dem Beginnen, die Marktforschung für die Risikoerfassung und -beobachtung im Beschaffungs- und Absatzprozess nutzbar zu machen, wird man vor allem auf die einzelnen Marktfaktoren²⁾ Gewicht legen, die R.Seyffert³⁾ umreißt. Bei der Ware selbst wird besonders auf Qualität, Form, Stückelung, Aufmachung, Verpackung und Preis geachtet werden müssen. Bei ihrer Beschaffung und ihrem Absatz sind die in einzelnen Konjunkturphasen gangbaren Wege, die wechselnden Kosten und Bedingungen zu beobach-

1) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.80.

2) Vgl. auch Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.96, der in diesem Zusammenhang von Objekten der Marktanalyse und Marktbeobachtung spricht.

3) Seyffert, R., Stichwort "Markterkundung", in HWB der Betriebswirtschaft, 2.Aufl., 1939, Bd.2, S.931.

ten. Ferner ist das Verhalten der Konkurrenz zu berücksichtigen, die infolge von Neugründungen oder Erweiterungen wachsen, sich aber u.U. auch vermindern kann. Neue Fertigungsverfahren, Absatz- oder Werbemassnahmen der Konkurrenzbetriebe im Verlaufe des Konjunkturzyklus werden auch bei den eigenen Dispositionen beachtet werden müssen, damit eine vorausschauende Risikobeurteilung für Absatz- und Beschaffungsvorgänge erleichtert wird. Schliesslich zählen auch die Marktfaktoren Bedarf und Verbrauch zu den Tatsachenbereichen, deren Beobachtung etwa im Hinblick auf Bedarfsverschiebungen, Änderung der Verbrauchsgewohnheiten etc. es erleichtern, kommende Risiken im Beschaffungs- und Absatzsektor zu beurteilen und im Hinblick auf die Konjunktursituation zu werten.

✓Eine fortlaufende Aufzeichnung der realisierten Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess wird unmittelbare Impulse für Überlegungen hinsichtlich der Risikoverminderung bieten und gegebenenfalls auch die Unterlagen für eine Risikoabdeckung (auf dem Wege der Selbst- oder Fremdversicherung) abgeben, sofern es sich um solche Risikorealisationen handelt, die auch bei besten Vorsichts- und Vorbeugungsmassnahmen unvermeidbar sind. In diesem Sinne spricht sich auch Ruberg¹⁾ aus, der feststellt, dass Risikoschätzung nur möglich ist, wenn Erfahrungen aus der Vergangenheit ausgewertet werden können. "Es müssen sich dann Kräfte und Kräftekonstellationen in der Zukunft wiederholen, wie sie in gleicher oder ähnlicher Weise in der Vergangenheit beobachtet wurden." Es sei jedoch nicht möglich gewesen, eine "einheitliche wissenschaftliche Beurteilung der Ursachen, Kräfte, Erscheinungsformen, Wirkungen und wirtschaftspolitischen Auswertungen der Schwankungen" zu erreichen.

1) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung.....", S.8 f.

Somit ist, wie Ruberg¹⁾ feststellt, "eine vollständige, vorausschauende Erfassung der Wahrscheinlichkeit und der Höhe des eintretenden Verlustes oder Gewinnentganges im Risiko nicht möglich, ...". Für die künftige Beurteilung der marktbedingten Risiken meint Ruberg²⁾, dass die Schätzung den einzigen Weg bilde, "um Zahlenvorstellungen vom Risiko zu gewinnen." An anderer Stelle stellt Ruberg³⁾ noch heraus, dass eine Risikoeinschätzung in den Betrieben umso eher gelingt, "je grösser die Gesetzmässigkeiten und Regelmässigkeiten im Ablauf des Wirtschaftsgeschehens sind", auch betont Ruberg, "dass die Möglichkeit der Schätzung von Risiken, die vom Markt bedingt werden, in den Betrieben zu- und abnimmt, annähernd in dem Grade, wie eine allgemein wirtschaftliche Vorschau gegeben ist."

Eine gewisse Erleichterung bei der Risikoeinschätzung kann neben der schon besprochenen Unterscheidung nach Risikoformen noch eine andere Gruppierung bieten, die Ruberg⁴⁾ gibt: Er unterscheidet solche Risiken, "die wahrscheinlich, aber nicht gewiss in der Zukunft mit gleicher Richtung wiederkehren wie in der Vergangenheit", und meint, dass hierzu solche Risiken gehören, die durch gesetzliche Bestimmungen, Verbrauchsgewohnheiten, aber auch durch Naturkräfte bewirkt werden. Von diesen trennt Ruberg solche Risiken, "die durch Kräfte aus der gleichen Richtung wie in der Vergangenheit bewirkt werden, aber mit verschiedener Häufigkeit und ungleicher Stärke"⁵⁾ auftreten, und schliesslich solche, "die durch neue Einzelkräfte und Kräfte-konstel-

1) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung.....", S.5.

2) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung.....", S.4 im Original gesperrt.

3) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung.....", S.9

4) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung.....", S.13 ff.

5) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung," S.15.

lationen bestimmt werden", für die eine vertretbare Schätzung nicht möglich sei. Durch eine derartige Gruppierung der Risiken sind die Grenzen der Schätzung hervorgehoben.

Um Schätzungen - sofern sie überhaupt möglich sind - möglichst gut zu fundieren, ist, wie angedeutet, von dem betrieblichen Rechnungswesen und von den Ergebnissen der Marktforschung auszugehen. Ruberg¹⁾ schreibt zu diesem Thema gleichsam zusammenfassend: "Wenn wir nun von einer Erfassung der marktmässigen Kräfte zur Risikoschätzung sprechen, so meinen wir damit die Erfassung der Gegebenheiten, aus denen sich Kräfte für den Markt entwickeln können und erfahrungsgemäss auch entwickeln, und die letzten Endes den Verlusteintritt bzw. Gewinnentgang bewirken. Die Darstellung solcher ursprünglichen Gegebenheiten gehört in das Gebiet der Marktanalyse, die sich auf die Struktur des Marktes und damit auf statische Verhältnisse bezieht. Welche Richtung die Kraftentwicklung nimmt, welche Stärke sie zeigt und welche Folgen sie zeitigt, ist Gegenstand der Marktbeobachtung." Im gleichen Sinne spricht sich auch Rössle aus, der auf aussergewöhnliche Risiken und deren Verminderung eingehend²⁾ schreibt: "Vor allem Betriebe der Auftragsindustrie und Betriebe, die auf guten Konjunkturprognosen, Marktberichten, Käufer- und Verkäuferrundfragen und marktanalytischen Daten aufbauen, können solche Risiken auf ein Mindestmass reduzieren."

Somit kann festgestellt werden: Ein zweckmässig aufgebautes Rechnungswesen im Verein mit einer gut arbeitenden betrieblichen Marktforschung wird unter Verwendung auch der Ergebnisse überbetrieblicher Markt- und

1) Ruberg, C., "Risikoeinschätzung.....", S.8.

2) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.105.

Konjunkturberichte am ehesten dazu dienstbar gemacht werden können, konjunkturbedingte Risiken im Beschaffungs- und Absatzprozess zu beobachten. Besonders auch ein schnell arbeitendes Planungswesen, das den Unternehmer befähigt, plötzliche Veränderungen auf Beschaffungs- oder Absatzmärkten kurzfristig zu berücksichtigen und dem veränderten Stand der Dinge angepasste Dispositionsunterlagen zu ermitteln, wird mit zur Verkleinerung konjunkturbedingter Risiken bei Beschaffung und Absatz beitragen können.

B. Die Beobachtung der Aufwands- bzw. Kostengestaltung im Konjunkturzyklus im Dienste der konjunkturorientierten Betriebspolitik

1. Allgemeines

Eine genaue Aufwands- bzw. Kostenerfassung und - darauf aufbauend - eine fortlaufende Aufwands- bzw. Kostenbeobachtung bildet neben der Erfassung und Beobachtung der Gesamterlöse bzw. der Preise die Grundlage für die Einsicht, welche Faktoren die äusserst empfindliche Erfolgsgrösse bestimmt haben.

Bei den Begriffen Aufwand und Kosten handelt es sich um ein und dieselbe Grösse, wenn man von dem neutralen Aufwand und den Zusatzkosten absieht. Der Begriff Aufwand oder Aufwendung wird im folgenden immer dann angewendet werden, wenn es sich bei der Erfassung und Beobachtung des Aufwand-Kosten-Phänomens um zeitliche Gesichtspunkte handelt und wenn die gesamte Be-

triebswirtschaft als Bezugsgrösse dient. Von Kosten soll hingegen dann gesprochen werden, wenn die Aufwendungen auf das einzelne Stück, auf die Serie oder die (Kosten-) Stelle bezogen werden.

Aufwendungen sind also der in Geld ausgedrückte Güter- und Leistungsverbrauch, der in einer Zeiteinheit im gesamten Betrieb anfällt. Kosten der "in Geld ausgedrückte Güter- und Leistungsverbrauch, der sich bei der Produktion bzw. Leistungsausführung ergibt."¹⁾ Mit dieser Auffassung befinde ich mich auch in Übereinstimmung mit Fischer, der bei Abgrenzung der Ausgaben für einen zeitlichen Wirkungsbereich (Jahr, Monat usw.) von Aufwand spricht, diesem "zugleich die Bedeutung des Verbrauchs" und die Beziehung auf den "Ausgabenträger" zuweist.²⁾ Weiterhin sagt Fischer: "Wird der Aufwand schliesslich auf das zu erstellende Gerät oder Erzeugnis sowie auf die verursachende Betriebsstätte bezogen, dann entstehen die dafür aufzuwendenden Kosten."³⁾

Im vorliegenden Kapitel soll behandelt werden, welche Tatsachen und Gesichtspunkte im Bereiche der Aufwands- bzw. Kostenentwicklung im Zusammenhang mit dem Ablauf der Konjunktur wissenswert sind, um darauf aufbauend eine konjunkturorientierte Betriebspolitik zu erleichtern. Das korrespondierende Phänomen zu den Aufwendungen, der Gesamterlös bzw. der Umsatz, und der aus dem gegenseitigen Verhältnis von Aufwendungen und Erträgen entspringenden Erfolg sollen in ihren Beziehungen zur

-
- 1) Vgl. Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.136. Überdies legt Rössle dem Kostenbegriff noch zeitweilig das Erfordernis der Verrechenbarkeit zu, Kosten sind "verrechenbare Aufwendungen", siehe Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.141, wovon im vorliegenden Behandlungszusammenhang jedoch abgesehen werden soll.
 - 2) Fischer, G., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.181.
 - 3) Ebenda, S.182.

Konjunktur im nächsten Kapitel besprochen werden. Desgleichen ist der Behandlung in einem eigenen Kapitel (D) vorbehalten, welche Bewertung die angefallenen Aufwendungen im schwankenden Wertgefüge des Konjunkturzyklus erfahren sollen.

2. Die Beziehungen zwischen Aufwands- bzw. Kostengestaltung und Konjunkturablauf

Die Beziehungen zwischen Aufwands- bzw. Kostengestaltung und Konjunkturablauf werden vor allem dadurch hergestellt, dass durch die verschiedenen Konjunkturlagen der Umsatz- und damit u.U. auch der Beschäftigungsgrad des Unternehmens nachhaltig beeinflusst wird und dessen Schwanken - je nach Betriebsart - mehr oder weniger einschneidende Wirkungen auf die Aufwandshöhe und Aufwandszusammensetzung ausübt.

In diesem Zusammenhang sei in Erinnerung gerufen, dass auf S.19 diejenigen Kräfte als Ausdruck der Spezialkonjunktur bezeichnet wurden, die als Komponente der sogenannten ausserbetrieblichen Faktoren die Absatz- und Umsatzverhältnisse und damit die echten Rentabilitätsmöglichkeiten der Unternehmungen von aussen her durch entsprechende Gestaltung der Marktverhältnisse auf den für eine Betriebswirtschaft massgeblichen Sachmärkten dauernd beeinflussen. Die Absatz- und Umsatzverhältnisse einer Betriebswirtschaft finden im Umsatzgrad einen zusammengefassten Ausdruck, der durch das Verhältnis

$$\frac{\text{Wert der gegenwärtigen Umsätze in der Zeiteinheit} \times 100}{\text{Wert der maximal möglichen Umsätze in der Zeiteinheit}}$$

gekennzeichnet werden kann.¹⁾

1) Selbstverständlich ist es auch möglich, den Umsatzgrad detailliert für einzelne Warengattungen oder zur Ausschaltung von Preisschwankungen - unter Zugrundelegung von Mengenangaben zu ermitteln.

Beim Handelsbetrieb fallen Umsatz- und Beschäftigungsgrad begrifflich zusammen, da hier die eigentliche Beschäftigung im Umsetzen liegt. Beim Industriebetrieb hingegen können Umsatz- und Beschäftigungsgrad zeitweilig auseinanderfallen, wenn die Lagerhaltung als ausgleichender Puffer zwischen beiden Grössen eingeschaltet ist. Im allgemeinen wird in solchen Fällen der Umsatzgrad stärkeren Schwankungen unterliegen als der Beschäftigungsgrad, da die vom Markt vielfältig wirksamen Einflüsse zunächst den Umsatz treffen. Gelingt es, durch Produktion auf Lager bei vorübergehendem Sinken der Umsatzzahlen unter die Produktionszahlen bzw. durch erhöhten Verkauf aus Lagerbeständen bei zeitweiligen Umsatzspitzen die Unruheimpulse des Umsatzgrades auf diese Weise aufzufangen, so können Schwankungen des Beschäftigungsgrades und damit nachteilige Folgen für die Aufwandsgestaltung vermieden werden. Handelt es sich jedoch um konjunkturrell bedingte Umsatzveränderungen, so wird im allgemeinen eine Auswirkung auch auf die Beschäftigung des Unternehmens unvermeidbar sein, da die Dauer konjunktureller Schwankungen im allgemeinen kurze Zeitspannen, während der man sich des ausgleichenden Lagerpolsters bedienen kann, übersteigt. Ausserdem zeichnen sich empirische Konjunkturbewegungen durch "zahlreiche Unregelmässigkeiten aus"¹⁾ und entziehen sich oftmals einer Prognose, so dass man auch das Produktionsprogramm und damit die Beschäftigung den veränderten Umsatzverhältnissen anpassen muss.

In diesem Falle werden somit die bekannten und in der betriebswirtschaftlichen Literatur eingehend untersuchten Beziehungen zwischen den "einzelnen Kostenarten in ihrer Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad"²⁾ beachtet

1) Jöhr, W.A., a.a.O., S.59.

2) Siehe vor allem Schmalenbach, E., "Selbstkostenrechnung und Preispolitik", Leipzig 1934, 6.Aufl. S.29 ff, insbesondere S.43 f.

werden müssen, die allerdings besser als zwischen Aufwand und Beschäftigungsgrad bestehend anzusehen wären.¹⁾ Die Art und Weise der Auswirkungen wechselnden Beschäftigungsgrades auf die Aufwendungen einer Betriebswirtschaft ist weitgehend durch die Struktur der Betriebswirtschaft bestimmt, wenngleich sich doch im allgemeinen die Aufwendungen der Betriebswirtschaften bei schwankendem Beschäftigungsgrad - trotz aller struktureller Unterschiede - im Rahmen gewisser Regelmässigkeiten verändern. Es gilt hierbei als grosse Aufwandsgruppen solche Aufwendungen zu unterscheiden, die - unabhängig von der Höhe des Beschäftigungsgrades - allein durch die Betriebsbereitschaft bedingt, festen Charakter besitzen, und solche Aufwendungen, die sich mit den Schwankungen des Beschäftigungsgrades ebenfalls verändern. Das gegenseitige Verhältnis der veränderlichen Aufwendungen zum Beschäftigungsgrad kann ein proportionales, ein unterproportionales (degressives), ein überproportionales (progressives) oder aber auch ein funktionell nicht umschreibbares sein. Durch die betriebswirtschaftliche Literatur wurden die einzelnen Aufwands- bzw. Kostentypen genau durchleuchtet. Als Beispiele für feste Aufwendungen seien hier nur genannt: Gehälter für das Verwaltungspersonal, Zinsen für langfristige Darlehen, Mietkosten bzw. entsprechende Steuer- und Abschreibungsaufwendungen usw.; fast ausschliesslich proportional zu den Schwankungen des Beschäftigungsgrades verhalten sich beispielsweise Fertigungslöhne und Materialeinzelkosten; als degressive Aufwendungen sind etwa Hilfs-(Meister-)löhne, gewisse Ver-

1) Vgl. Rössle, "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.132, S.137 und 138, wo dargelegt ist, dass "...diese Beziehungen nicht zwischen Beschäftigungsgrad und Kosten, sondern zwischen Beschäftigungsgrad und Aufwand..." vorliegen.
Vgl. ebenfalls Fischer, G., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.191, der schreibt: "Die Wirkungen des Beschäftigungsgrades auf den Gesamtbetrieb möchte ich daher mit dem Aufwand in Verbindung bringen, die mit der Erstellung der Einzelleistungen mit den Kosten."

waltungsaufwendungen, die mit jedem Auftrag anfallen und bei zunehmender Auftragsgrösse gleich bleiben, zu nennen, und progressive Aufwendungen werden beispielsweise bei Überbeanspruchung von Maschinen (übergrosser Verschleiss derselben), bei Nacht- und Sonntagsschichten für die Löhne oder bei Erweiterungen auftreten. Schliesslich kann auch für eine Reihe von Aufwendungen festgestellt werden, dass kein funktionell unschreibbares Verhältnis zwischen ihnen und dem Beschäftigungsgrad besteht. Sie hängen zu sehr vom persönlichen Ermessen des Unternehmers ab. Ich denke hierbei z.B. an Aufwendungen für die Werbung.¹⁾

Durch diesen summarischen Blick über die Ergebnisse der Aufwands- bzw. Kostenanalyse ermittelt, dass das Gewicht der einzelnen Aufwandsarten von Betrieb zu Betrieb ein anderes sein kann. Der Gesamtverlauf der Aufwendungen im Verhältnis zum Beschäftigungsgrad wird beispielsweise einen festen oder kaum veränderlichen Eindruck vermitteln, wenn es sich um Betriebe mit hohen Bereitschaftskosten handelt, wie dies beispielsweise bei einem Wasserkraftwerk oder einem Theaterbetrieb der Fall ist. In anderen Betrieben kann beispielsweise der Verlauf der Gesamtaufwandskurve im Verhältnis zu Beschäftigungsgradveränderungen vornehmlich proportionalen Charakter zeigen, wie dies etwa bei Betrieben mit hoher Arbeitsintensität und geringem Kapitaleinsatz der Fall ist, z.B. bei der Pro-

1) Speziell für den Verlauf der Werbungsaufwendungen im Konjunkturverlauf siehe jedoch Grünbaum, a.a.O., S.27, und Erich Schäfer, "Die Anwendung der Konjunkturvorhersage....", S.33, die ausführen, dass beim Vergleich ein Kurve der Reklametätigkeit us-amerikanischer Firmen, wie sie sich in dem Ausmass der Zeitungs- und Zeitschriftenanzeigen erkennen lässt, mit der Kurve B (Geschäftstätigkeit) des Harvard-Instituts eine weitgehende Parallelität zwischen beiden Kurven erkennbar wird. Demnach werden während der Hochkonjunktur die grössten Reklameanstrengungen (nach Angaben Schäfers bis zu mehr als 30% über normal) gemacht, während sie in der Depression (nach Schäfer auf 36% unter normal) sinken.

duktion von manuell gefertigtem Spielzeug. In der Regel jedoch wird eine Betriebswirtschaft ohne den Einsatz eines Mindestkapitals und eines Mindestpersonals, die somit auch feste Aufwendungen verursachen, nicht auskommen. Stellen sowohl feste wie proportionale Aufwendungen die wichtigsten Aufwandsarten einer Betriebswirtschaft dar, so wird sich beider Einfluss in der summarischen Schnau zunächst bei Steigen des Beschäftigungsgrades in einem degressiven Aufwandszuwachs je erhöhter Leistungseinheit bemerkbar machen. Späterhin kann diese Tendenz zu einer Zone vorwiegend proportionalen Steigens der Gesamtaufwendungen im Verhältnis zur Beschäftigungsvermehrung überleiten und - bei starkem Auftreten progressiver Aufwandselemente - auch zu einer Progression der Gesamtaufwendungen je Leistungszuwachs führen.

Mit der Kennzeichnung der einer Betriebswirtschaft im wesentlichen eigenen Aufwandsstruktur ist auch deren Beeinflussbarkeit durch Beschäftigungsgradschwankungen umrissen und damit gesagt, inwieweit eine Betriebswirtschaft als konjunktur- oder krisenempfindlich bezeichnet werden muss. Es leuchtet ein, dass bei Betriebswirtschaften mit bedeutendem Festaufwandsanteil ein Mindestumsatz und damit eine Mindestbeschäftigung erst einmal erreicht sein muss, bis die gesamten festen Aufwendungen durch die Vielzahl der auf Basis der Normalkostenrechnung¹⁾ berechneten Stückgewinne abgedeckt sind und

1) Siehe Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.137 f., wo wiederholt der Gedanke zum Ausdruck gebracht wird, dass dem Leistungsträger nicht mehr Kosten aufgebürdet werden dürfen, "als ihm unter Annahme einer normalen Beschäftigung zugerechnet werden können." Oder: "... es ist an dem Lehrsatz festzuhalten, dass die effektiven Kosten eines Produktes bei Veränderungen des Umsatzes oder des Beschäftigungsgrades gleichbleiben. Degressionen sind Zeichen einer fortschreitend besseren Deckung des Aufwandes. Wird dieser sogar durch die Erlöse überdeckt, so entsteht eine Differentialrente."

der erste Periodenreingewinn erzielt wird.¹⁾ Ob ein kalkulierter Stückgewinn zu einem echten Gewinn pro Zeitperiode wird, hängt also bei festaufwandsintensiven Betriebswirtschaften fast ausschliesslich von der Beschäftigungslage ab, und diese ist oftmals weitgehend konjunkturrell bestimmt. "Da der hohe fixe Aufwand in kapitalintensiven Betriebswirtschaften wie ein drohendes Gespenst im Hintergrund steht, wird die Leitung alles tun, ihre Mittel und Kräfte einer intensiver Nutzung zuzuführen."²⁾ Die intensive Nutzung all ihrer Mittel und Kräfte zu verwirklichen, ist Aufgabe der Betriebspolitik, die somit in hohem Masse konjunkturorientiert sein muss.

Ganz besonders ausgeprägt findet sich diese Konjunktur- und Krisenempfindlichkeit bei ausgesprochen anlageintensiven Betriebswirtschaften. Sie wird wiederum gemindert, wenn die Güter, die die betreffende Betriebswirtschaft hervorbringt, zu solchen des unelastischen Bedarfs gehören, wie dies in gewissem Masse z.B. bei Kraftwerken und ihrem Erzeugnis, der elektrischen Energie, der Fall ist. Hingegen gibt es auch andere anlagenintensive Wirtschaftszweige, die durchaus gehobene Bedürfnisse befriedigen, auf deren Deckung von seiten der Konsumenten gegebenenfalls auch zeitweilig verzichtet werden kann, was sich für die spezialkonjunkturelle Lage der solchermaßen betroffenen Betriebswirtschaften dann katastrophal auswirken kann. In diesem Zusammenhang sei als Beispiel etwa ein Hotel an einem Gebirgssee genannt.

Andererseits beginnt nach Überschreitung des er-

1) Hinweise für die Berechnung des Mindestumsatzes, der erforderlich ist, um erst einmal sämtliche festen und die anteiligen proportionalen Aufwendungen zu decken, finden sich beispielsweise bei J.F.Schär, a.a.O., S.169, und bei Deutsch, a.a.O., S.110 ff.. Für die Zwecke der Berechnung des Mindestumsatzes ist es erforderlich, sämtliche Aufwendungen in feste und proportionale zu zerlegen.

2) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, S.143.

folgsneutralen Punktes für eine Betriebswirtschaft mit hohem Anteil der festen Aufwendungen die Zeit progressiv steigender Gewinne, da ja nunmehr bei weiteren Umsatzausdehnungen und gleichen anteiligen ~~Proportionalkosten~~ die anteilig auf die Leistungseinheit entfallenden Teile der festen Aufwendungen bereits gedeckt und die kalkulierten Festkostenbeträge als Gewinn anzusprechen sind. In Zeiten guter Beschäftigungs- und demnach in Zeiten guter Konjunkturlage werden derartige Betriebswirtschaften ausserordentlich gute Gewinne in Gestalt von Differentialrenten¹⁾ erzielen.

Hingegen sind Betriebswirtschaften mit vorwiegend proportionaler Aufwandsstruktur, die ihren Periodengewinn auch vorwiegend aus der Addition der Stückgewinne ermitteln, relativ wenig empfindlich gegen konjunkturell bedingte Beschäftigungsschwankungen. Sie werden ihren Produktionsumfang und damit auch ihre Aufwendungen der jeweiligen Marktlage anpassen, was natürlich auch auf Schwierigkeiten (Kündigungsschutz, Weiterverwendung bestehender und nicht benutzter Räumlichkeiten, Arbeitskraftmangel in der Hochkonjunktur usw.) in der modernen Wirtschaftsverfassung stossen kann. Betriebswirtschaften, die diesen Typ rein repräsentieren, sind allerdings recht selten anzutreffen. Am ehesten könnte diesem Typ noch eine Heimproduktion entsprechen.

Die überwiegende Mehrzahl der Betriebswirtschaften kann - wie schon hervorgehoben - ohne einen gewissen Teil von Anlagen und sonstigen Kapitalinvestitionen (etwa im Lager oder in den Forderungen) nicht auskommen. Sie besitzen daher im einzelnen in ihrer verhältnismässigen Höhe unterschiedliche, wenngleich doch im allgemeinen nicht unbedeutende feste Aufwendungen und unterliegen daher der geschilderten Konjunktorempfindlichkeit.

1) Vgl. Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre," S.138.

Zugleich mit der Kernzeichnung der einzelnen Aufwandsarten und der Feststellung, in welchem Verhältnis die einzelnen Aufwandsarten in einer Betriebswirtschaft gegeben sind und welche Aufwandsstruktur infolgedessen den Gesamtbetrieb in einzelnen Beschäftigungs- und damit Konjunkturphasen beherrscht, ist auch der wichtigste Anhaltspunkt für die konjunkturorientierte Betriebspolitik gegeben. Es wird Ziel der konjunkturorientierten Betriebspolitik sein, die Betriebswirtschaft in allen Phasen des Konjunkturzyklus möglichst gleichmässig und nach Möglichkeit immer optimal zu beschäftigen.

Für die Benennung der optimalen Beschäftigung gibt es zwei Masstäbe: das Kostenoptimum und das Ertragsoptimum. Das Kostenoptimum ist in der Beschäftigungszone gegeben, in der die geringsten Durchschnittskosten pro Leistungseinheit anfallen. Die Höhe der Durchschnittskosten spielt jedoch nicht allein die entscheidende Rolle für die Gewinngestaltung, sondern daneben auch der erzielbare Preis für die Leistungen. Das Produkt Stückgewinn (auf der Basis der Durchschnittskosten berechnet) mal Umsatzmenge wird daher den Punkt oder die Zone des Ertragsoptimum angeben. Es ist zur Ermittlung des Ertragsoptimums nicht nur die Kenntnis und - darauf aufbauend - die Beurteilung der Kostengestaltung bei verändertem Beschäftigungsgrad notwendig, sondern zugleich auch eine Beurteilung der Marktsituation, da man den für jeden Preis voraussichtlich erzielbaren Absatz abschätzen muss. Ein ausführliches Beispiel für die Bestimmung des kostenmässigen Optimums auf rechnerischem und graphischem Wege bietet Deutsch¹⁾, auf das hier verwiesen sei. Schmalenbach²⁾ zeigt an anderen Beispielen, auf die ebenfalls verwiesen sei, dass das Ertragsoptimum für denselben Betrieb bei gleicher innerer Struktur nicht

1) Deutsch, P., a.a.O., S.96 ff.

2) Schmalenbach, D., "Selbstkostenrechnung und Preispolitik", S.277 ff.

immer dieselbe Grösse ist, sondern dass sich der ertragsoptimale Punkt ja nach der Höhe der erzielbaren Preise verschiebt. Er betont, dass der günstigste Beschäftigungsgrad eine wandelbare Grösse sei, die vom Preis abhängig ist, und schreibt wörtlich: "Der günstigste Beschäftigungsgrad liegt nicht da, wo die Stückkosten ein Minimum werden, also da, wo gewisse Degressionen aufhören oder sich mildern und wo die Progressionen sich verstärken und das Übergewicht ernalten. Wenn die Preise steigen, so ist es sowohl einzelwirtschaftlich als auch gesamtwirtschaftlich vorteilhaft, den Produktionsumfang über den Punkt der niedrigsten Einheitskosten hinaus zu steigern und die Progressionen in Kauf zu nehmen; dies unter der Voraussetzung, dass der Preis immer noch höher ist als die bei Eintritt progressiver Kosten sich stark erhöhenden Grenzkosten. Der günstigste Beschäftigungsgrad liegt also bei hohen Preisen höher als bei normalen Preisen."

Hilfsmittel und Orientierungsgrundlage für die konjunkturorientierte Betriebspolitik, die das Ziel der günstigsten Beschäftigung (mengen- und artmässig) in allen konjunktursituationen verfolgt, ist also die genaue Kenntnis der Aufwandsgestaltung in verschiedenen Beschäftigungsphasen (was nur bei einem wohlausgebauten betrieblichen Rechnungswesen möglich sein wird) und eine vorausschauende und gut arbeitende Marktbeobachtung, die Beurteilungen künftiger Preise und Absatzgrössen ermöglicht. Der Unternehmer muss also wissen, wie sich die Aufwendungen seines Betriebes in einzelnen konjunkturbedingten Beschäftigungsphasen verhalten. Damit ist ihm dann ebenfalls der Verlauf der Durchschnittskosten pro Leistungseinheit bekannt. Allgemein lässt sich sagen, dass die Durchschnittskosten bei Beschäftigungsvermehrung in Richtung auf das Optimum sinken, dass sie bei Überschreitung des Optimums wiederum steigen. Im Falle des

Beschäftigungsrückganges sinken die Durchschnittskosten, solange es sich um die Rückführung einer Überbeschäftigung auf das optimale Mass handelt, sie steigen bei weiterem Absinken des Beschäftigungsgrades unter den optimalen Stand. Je massgeblicher der feste Aufwand innerhalb der Gesamtaufwendungen einer Betriebswirtschaft ist, desto ausgeprägter werden sich die gekennzeichneten Rückwirkungen von Beschäftigungsgradschwankungen auf die Gestaltung der Durchschnittskosten zeigen. Dementsprechend wird der Unternehmer seine konjunkturorientierten Massnahmen treffen müssen, die vor allem Fragen der Kostenrationalisierung und Kostenzurechnung sowie Fragen der Preispolitik sind.

Er wird sich hierbei vorteilhaft die kalkulationspolitischen Hilfsmittel zunutze machen, die mit den Stichworten Theorie des Kostenabstrichs,¹⁾ Anwendung der Betriebswertrechnung²⁾, Schichtenkalkulation zu Differenzkosten³⁾, Kalkulation zu Wiederbeschaffungspreisen⁴⁾, Anwendung der Soll-Ist-Rechnung in Gestalt des von Deutsch⁵⁾ sogenannten progressiven Standards⁶⁾ angedeutet seien.⁷⁾

1) Vgl. hierzu Deutsch, P., a.a.O., S.90 ff.

2) Vgl. hierzu Schmahlenbach, E., "Selbstkostenrechnung und Preispolitik", 6.Aufl., S.273 ff., wo Schmahlenbach auf die Berechnung des erzielbaren Preises und der Preisuntergrenze eingeht, die Preispolitik mit dem Ziele des günstigsten Beschäftigungsgrades und der günstigsten Beschäftigungsart und die Rolle des Gewinnzuschlags im Rahmen einer Preispolitik bei guter und schlechter Konjunktur behandelt.

3) Vgl. hierzu Fischer G., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.195 f und S.205f.

4) Vgl. hierzu Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlenre", S.99 ff.

5) Deutsch, P., a.a.O., S.107.

6) Vgl. hierzu de Haas, A., a.a.O., S.33.

7) Eine ausführliche Würdigung von Bedeutung und Handhabung der einzelnen hier genannten betriebspolitischen Mittel muss - so reizvoll dies im einzelnen auch wäre - im Rahmen der vorliegenden Themenstellung unterbleiben, bei der es nur auf die Erfassung und Beobachtung spezialkonjunktureller Tatbestände als Grundlage konjunkturorientierter Betriebspolitik ankommt, nicht aber auf die Darstellung der verschiedenen Massnahmen der konjunkturorientierten Betriebspolitik selbst.

Bei rückläufiger Konjunktur und drohendem Umsatz- und damit auch Beschäftigungsrückgang muss sich der Unternehmer jedesmal entscheiden, ob er es vorzieht, die Preise u.U. auf ein Niveau herabzusetzen, bei dem er pro Auftrag im äussersten Falle noch effektiv zuzahlt, um dadurch den Beschäftigungsstand möglichst aufrecht zu erhalten, bzw. eine Stilllegung des Betriebes überhaupt zu vermeiden, oder ob er einen starken Beschäftigungsrückgang in Kauf nehmen soll, unter weitgehendem Halten der Preise¹⁾. Abgesehen von zahlreichen betriebsindividuellen Momenten (etwa Nachfrageelastizität des erzeugten Gutes) wird diese Frage im konkreten Fall durch genaue Kenntnis der Aufwand - Kostenstruktur und der Marktverhältnisse entschieden, die es ermöglichen, das unter den gegebenen Verhältnissen mögliche Ertragsoptimum bzw. Verlustminimum zu bestimmen, dadurch dass man den Aufwandsverlauf in verschiedenen Beschäftigungslagen kennt und die voraussichtlichen Umsatzmengen bei einzelnen Preishöhen beurteilt.

3. Zitat eines praktischen Beispiels für die Ver- folgung konjunktureller Entwicklungen in der Kostenstruktur

Ein gutes praktisches Beispiel dafür, in welcher Weise sich konjunkturelle und strukturelle Einflüsse in der Kostenstruktur eines Werkes der Leichtmetallindustrie niederschlugen, gibt H. Fratz in seiner industrie-wirtschaftlichen Studie "Der Niederschlag konjunktureller Entwicklungen in der Kostenstruktur²⁾". Wegen des

1) Vgl. Müller-Bernhardt, H., a.a.O., S.24.

2) Herausgegeben vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Mon. 1949.

methodischen Wertes und der Möglichkeit, als Anregung und Vorbild für die Durchführung ähnlicher Untersuchungen zu dienen, sei hier kurz auf diese Schrift eingegangen:

Fratz vergleicht in seiner Schrift die Ergebnisse der Vierteljahresabrechnungen für das 4.Quartal 1946 und das 1.Quartal 1949. Er verfolgt dabei folgende Einflüsse:

1. Steigerung der Materialpreise um 40%, der Lohnkosten um 20%, Verdoppelung der Beschäftigung (von 45% auf 90% der Auslastung) = konjunkturelle Erscheinungen;
2. Teildemontage des Maschinenparks, Ausscheiden eines tätigen Inhabers, Umstellung des Verkaufs auf reine Provisionsbasis = strukturelle Einflüsse.

Methodisch geht er folgendermassen vor:

- a) Vergleich der zwei Abrechnungsperioden (4.Quartal 1946 und 1.Quartal 1949) nach Kostenarten und Kostenstellen in absoluten Zahlen (RM/DM).
- b) Aufgliederung der unter a) genannten Gegenüberstellungen nach der Prozentmethode.
- c) Ausschaltung der Materialpreiserhöhung (um 40%) und der Lohnkostenerhöhung (um 20%) durch Umrechnung der Material- und Lohnkosten von 4/46 unter Zugrundelegung der Material- und Lohnkostenhöhen von 1/49.
- d) Vergleich der "berichtigten" (d.h. mit Material- und Lohnkostenhöhen von 1/49 ausgestatteten) Abrechnungsergebnisse von 4/46 mit den Ergebnissen von 1/49 nach Kostenarten und Kostenstellen, absolut und prozentual.

- e) Vergleichende Gegenüberstellung des Kalkulationsschemas 4/46 mit dem von 1/49, wobei zugleich auf die Veränderung der Zuschlagssätze hingewiesen wird.
- f) Durchführung eines Kalkulationsbeispiels unter Zugrundelegung gleicher Material- und Lohnpreise, jedoch einmal unter Verwendung der alten Zuschlagssätze (Selbstkostenpreis 24.17 RM) und zum anderen unter Verwendung der neuen Zuschlagssätze (Selbstkostenpreis 20,14 DM).

Die Ergebnisse seiner Untersuchungen fasst Fratz folgendermassen zusammen:

1. Die zusammengefasste Wirkung aller oben erwähnten Einflüsse (also konjunktureller und struktureller) führt zu folgenden Änderungen:

"a) In der Kostenstruktur verlagert sich das Gewicht eindeutig auf die Materialkosten; alle übrigen Kostenartengruppen, mit Ausnahme der Vertriebssonderkosten, vermindern ihre Anteile.

- b) Die Kostenstellenstruktur verschiebt sich zugunsten des Fertigungsmaterials und zuletzt der Veredelungskosten. Innerhalb der Veredelungskosten selbst erscheinen die Fertigungslöhne und die Vertriebskosten mit höheren, die Materialgemeinkosten, die Fertigungsgemeinkosten und die Verwaltungskosten aber mit geringeren Anteilen."¹⁾

2. Als Ergebnis der Untersuchungen, die sich darauf beziehen, allein die Auswirkung der Beschäftigungsverdoppelung für sich festzustellen, sagt

1) Fratz, E., a.a.O., S.0 f.

Fratz:

"a) Die einzelnen Kostenarten reagieren sehr unterschiedlich. Sie verhalten sich teils rein proportional, teils unterproportional und teils überproportional. Damit offenbart sich jeweils ihr "beschäftigungsfixer" oder auch "beschäftigungsvariabler" Charakter.

b) In der Kostenstellenstruktur, in welcher die Kosten nach Funktionen zusammengefasst sind, tritt dieser Charakter völlig eindeutig zutage:

Der Verbrauch an Fertigungsmaterial steigt eindeutig proportional; die Veredelungskosten als Kostengruppe wachsen - ebenso eindeutig - unterproportional. In ihren einzelnen Untergruppen aber reagieren die Veredelungskosten völlig unterschiedlich: Zeigen die Fertigungslöhne und die Vertriebskosten eine ausgesprochene Progression - die ersteren, weil Hilfsarbeiter zu Fertigungsarbeitern geworden sind, die letzteren, weil die gesamte Vertriebsapparatur vergrößert worden ist, so weisen die Beschaffungs- und Lagerkosten sowie die Verwaltungskosten eine ebenso ausgesprochene Degression auf.

Es müssen sich daher auch zwangsläufig andere Zuschlagssätze zur Deckung der verschiedenen Gemeinkosten ergeben. Das Kalkulationsschema wird dadurch in seinem Aufbau völlig revolutioniert: Die Zuschlagssätze für Materialgemeinkosten, Fertigungsgemeinkosten und Verwaltungskosten ermässigen sich z.T. über die Hälfte, der Zuschlagssatz für die

Vertriebsgemeinkosten dagegen erhöht sich in fast dem gleichen Ausmass.

- c) Der einzelne Kostenträger erscheint deshalb, wie die Einzelkalkulation zeigt, mit weit geringeren Materialgemeinkosten; Fertigungsgemeinkosten und Verwaltungskosten belastet und trägt umgekehrt weit höhere Vertriebskosten. Insgesamt bewirkt die Beschäftigungsverdoppelung eine Ermässigung des Selbstkostenpreises für das hier herausgegriffene Erzeugnis von 24,17 RM auf 20,14 DM und damit um 8,4%." ¹⁾

C. Die Beobachtung konjunktureller Schwankungen
von Umsatz, Erfolg und Wirtschaftlichkeit als
Grundlage für die Gewinnung weiterer Unterla-
gen im Dienste der konjunkturorientierten Be-
triebspolitik

1. Die Schwankungen des Umsatzes und des Erfolges
unter dem Einfluss der Konjunktur

Beim Umsatz handelt es sich um d i e zentrale Grösse, die den Stand der Beziehungen der Einzelwirtschaft zu der sie umgebenden Umwelt auf der Absatzseite widerspiegelt. Er bildet daher für die Orientierung der Betriebspolitik im Konjunkturzyklus eine wichtige Aussage. Auch stellt er eine sehr beliebte Bezugsgrösse im Rahmen betriebs- und konjunkturanalytischer Untersuchungen dar. Seine Bedeutung für die Gestaltung des Beschäftigungsgrades und damit der Aufwandsgestaltung im Konjunkturzyklus wurde oben bereits¹⁾ besprochen.

Für die vorliegenden Zwecke der Beobachtung des Umsatzverlaufes im Konjunkturablauf sind vor allem die Begriffe Erlösumsatz und Selbstkostenumsatz auseinanderzuhalten. Auch ist es empfehlenswert, die Grösse Gesamtumsatz gelegentlich in ihre verschiedenen Teilumsätze zu zerlegen. Hinsichtlich der Erfassbarkeit der Umsatzgrössen ist zu sagen, dass dies vom betriebsinternen Standort aus kein Problem ist, dass hingegen spezialkonjunkturelle Untersuchungen vom betriebsexternen Standort aus, für die Gesamt- oder Teilumsatzangaben erforderlich wären, nach den in Deutschland üblichen Ver-

1) Siehe S. 131 ff.

Öffentlichungen von Nettoerfolgsrechnungen in der Regel nicht möglich sind. Aus diesem Grunde wurde ja auch auf das von Bliss erarbeitete und vom Schmaltz ausgewertete Zahlenmaterial für mehrere us-amerikanische Industriezweige in der Zeit des Konjunkturzyklus 1914 bis 1921 zurückgegriffen¹⁾, das die notwendigen Umsatzangaben enthält, da in den USA bei den jährlichen Veröffentlichungen der Erfolgsrechnungen die Umsätze mitgenannt sind.

So veröffentlicht Schmaltz²⁾ beispielsweise absolute Zahlen und daraus berechnete Indexzahlen für die Umsätze wichtiger Teile der us-amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie und der us-amerikanischen Fleischindustrie, die in Tabelle 3 Zeile 5 und 6 wiedergegeben sind. Man ersieht daraus zunächst, dass sich die Umsätze mit steigender Konjunktur erheblich vermehren und nach 1917/18 - also nach Beendigung des Aufschwungs - wieder vermindern. In dem unterschiedlichen Verhalten der Umsatzreihen für die Eisen- und Stahlindustrie einerseits und die Fleischindustrie andererseits kommt die verschiedene Konjunkturrempfindlichkeit der hier ausgewählten Wirtschaftszweige und - für 1919 und 1920 - ein Auseinanderfallen der Konjunkturentwicklung dieser beiden Industriezweige zum Ausdruck. Der Umsatz der Eisen- und Stahlindustrie steigt schneller und weiter an als der der Fleischindustrie; andererseits macht die Aufwärtsentwicklung des Umsatzes der Eisen- und Stahlindustrie, die bereits im Laufe des Jahres 1918 fast zum Stehen kam, 1919 einem bedeutenden Rückgang Platz (leicht erklärbar durch den Abschluss

1) Siehe Abschnitt "Materialfragen" auf Seite 25 ff.

2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.63.

des Waffenstillstandes und die damit entfallende Notwendigkeit der weiteren Rüstung), während sich der Umsatz der Fleischindustrie - vergleichsweise weniger steil ansteigend - bis zum Ende des Jahres 1919 noch vermehren kann und erst danach, also ein Jahr nach der Eisen- und Stahlindustrie, rückläufig wird. Im Jahre 1920 zeigt der Umsatz der Eisen- und Stahlindustrie eine erneute Auftriebstendenz, die für die Fleischindustrie in keiner Weise zu beobachten ist, was darauf hindeutet, dass die Eisen- und Stahlindustrie 1920, wie auch schon im Jahre 1919, in dem sie einen starken Umsatzrückgang zu verzeichnen hatte, unter spezialkonjunkturellen Impulsen stand.¹⁾ Erst das Jahr 1921 bringt für beide Industrien wieder eine tendenzielle Übereinstimmung, die in einem starken Umsatzrückgang besteht.

Bei Betrachtung dieser wie aller folgenden Indexzahlen, die den Veröffentlichungen von Bliss-Schmaltz entnommen sind, ist noch zu beachten, dass sich die hier angezeigten Tendenzen - mengenmässig gesehen - infolge der Entwertung des Dollars, was das Ausmass der Steigerung betrifft, im allgemeinen etwas abschwächen, was das Ausmass der Senkungen betrifft, allerdings noch verschärfen.²⁾

Neben dem Umsatz, der die tragende Rolle in der Bestimmung der spezialkonjunkturellen Situation spielt, stellt der Erfolg eine wichtige Aussage dar. Vergleicht man den Verlauf der Erfolgssgrösse im Konjunkturverlauf mit dem des Umsatzes, wie dies ebenfalls mit Hilfe des

1) Die Annahme spezialkonjunktureller Bewegungen der Eisen- und Stahlindustrie in den Jahren 1919 und 1920, die auch vom Bild der allgemeinen Konjunkturentwicklung abweichen, wird durch die Reihen physical output, total capital expenditures (s. Tab. 2) bestätigt, die im Gegensatz zur Entwicklungsrichtung fast aller anderen Aussagen über die allgemeine Konjunkturentwicklung bis Ende 1919 fallen und während des Jahres 1920 wiederum steigen.

2) Vgl. hierzu auch Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 64.

Bliss'schen Zahlenmaterials¹⁾ möglich ist, so kann man feststellen, dass die Erfolgsgrösse in noch höherem Masse konjunkturrempfindlich ist als der Umsatz. Dies ist ja auch leicht verständlich, wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Erfolgsgrösse der Ausdruck des sich im Konjunkturverlauf jeweils stark verändernden Verhältnisses zwischen Aufwendungen und Erlösen ist.

Die besonders starke Konjunkturreagibilität des Erfolges geht aus der Tabelle 3, Zeile 3 und 4 hervor, wo die absoluten und die auf Indexbasis umgerechneten Zahlen für den Umsatzgewinn der von Schmaltz ausgewählten Industriezweige der USA für die Zeit von 1914 bis 1921 angegeben sind. Besonders ausgeprägt ist die Konjunkturreagibilität des Erfolges bei der Eisen- und Stahlindustrie: der Indexzahl des Gewinns 1380 (1914=100) im Jahre 1916 steht die Indexzahl 318 (1914=100) im Jahre 1918 als höchster Stand des Umsatzes gegenüber. Bei der Beurteilung dieser auffallenden Ergebnisse muss man berücksichtigen, dass für die Gestaltung der Indexzahlen auch die Ausgangsbasis eine entscheidende Rolle spielt; jedoch wird durch den verhältnismässig niedrigen Stand des Gewinns im Basisjahr 1914, das ein Depressionsjahr war, die erwähnte starke Konjunkturrempfindlichkeit der Erfolgsgrösse nur bestätigt.

Setzt man den Vergleich zwischen Umsatz- und Erfolgsverlauf für die hier ausgewählten Industrien fort, so fällt auch noch auf, dass die Erfolgsreihe der Umsatzreihe in ihrer Tendenz um jeweils zwei Jahre voraussieht. Dies gilt für beide der hier dargestellten Industriezweige. In der Eisen- und Stahlindustrie kulminiert die Gewinnreihe 1916, die Umsatzreihe erst 1918, in der Fleischindustrie erreicht die Gewinnreihe ihren höchsten Stand

1) Siehe Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", Seite 63, wiedergegeben in Tabelle 3, Zeile 3 und 4.

1917, die Umsatzkurve hingegen erst 1919.

Somit kann man für die vorliegenden Industriezweige und den hier zugrundegelegten Konjunkturzyklus sagen, dass die Erfolgsgrösse jeweils sehr frühzeitig im Ablauf des Zyklus die künftige Entwicklungstendenz angezeigt hat. Ihre rückläufige Tendenz setzt schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt ein, denn teilweise während des Aufschwungs (in der Eisen- und Stahlindustrie) und in beiden hier betrachteten Industriezweigen während der Hochkonjunktur ist die Erfolgsgrösse (und mit ihr die durch sie wesentlich bestimmten Aussagen Umsatzgewinnrate und Rentabilität) schon wieder rückläufig, und dies, obschon die Umsätze in beiden Industrien noch weitere zwei Jahre steigen. Hierin kommt zum Ausdruck, dass sich nach 1916 (Eisen- und Stahlindustrie) bzw. nach 1917 (Fleischindustrie) die Aufwendungen relativ stärker vermehrten als die Preise, wohl infolge von Erweiterungsbauten und Überbeschäftigung, die progressive Kosten verursachten. Hinzu kam für die Eisen- und Stahlindustrie ein ab 1917 bemerkbar werdender Preisdruck (der "price index metals and metal products" sinkt von 1917 - 1919), während allerdings ab 1919 wiederum eine schwache Aufwärtsbewegung der Preise einsetzte, was auch in einem Wiederansteigen von Gewinn, Rentabilität, Umsatzgewinnrate, Umsatz und verschiedenen anderen Grössen bemerkbar wurde.

Das Verhältnis zwischen Gewinn und Umsatz (als Umsatzgewinnrate unter Verwendung des Erlös-Umsatzes: $\frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Umsatz (Erlöse)}}$, oder als durchschnittlich in der Zeitperiode realisierter Gewinnaufschlag bei Zugrundelegung des Selbstkosten-Umsatzes: $\frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Umsatz (zu Selbstkosten)}}$) vereinigt die Aussagengehalte von Umsatz und Gewinn in einem Wert. Durch den Umsatz wird dem Verhältnis die feste Fundierung für die Kennzeichnung der

einzelwirtschaftlichen Konjunkturlage verliehen; der Erfolg ergänzt die Umsatzaussage dahingehend, dass sehr konjunkturrempfindlich und verhältnismässig früh die weiteren Tendenzen angezeigt werden. Ausserdem bildet die Umsatzgewinnrate, wie Schmaltz¹⁾ betont, als "Differenz zwischen Umsatz und Selbstkosten den summarischen Saldo aller negativen und positiven Erfolgseinflüsse".

Die konjunkturdiagnostische Bedeutung der Umsatzgewinnrate hebt Schmaltz¹⁾ mit folgenden Worten hervor: "Bei aufsteigender Konjunktur wird sie²⁾ infolge der anziehenden Preise und der gleichzeitig mit dem steigenden Beschäftigungsgrad sinkenden Kosten ausserordentlich stark in die Höhe schnellen, aber andererseits ebenso stark zurückgehen, wenn die Konjunktur nachlässt. Gerade in der Hochkonjunktur, die sich absatzpolitisch gewöhnlich durch eine langsam zunehmende Sättigung des Marktes bemerkbar macht, muss man mit den Preisen nachgeben, um den gleichen mengenmässigen Umsatz und damit einen günstigen Beschäftigungsgrad sicherzustellen, was sich schliesslich in der Höhe der Umsatzgewinnrate geltend macht."

Hingegen macht Grünbaum³⁾, auf den Einzelhandel Bezug nehmend, darauf aufmerksam, "dass bei steigender Konjunktur die Spanne zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis verringert wird, während in der Depression der umgekehrte Vorgang eintritt. Er begründet seine Auffassung mit der Tatsache, dass die Einzelhandelspreise bei weitem nicht so scharfe konjunkturelle Schwankungen aufweisen, wie die Grosshandelspreise, zu denen der Einzelhändler einkauft."⁴⁾

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.61.

2) gemeint ist die Umsatzgewinnrate.

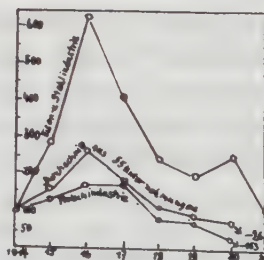
3) Grünbaum, a.a.O., S.30.

4) Vgl. auch Eulenburg, "Die Preisbildung in der modernen Wirtschaft", Tüb.1925, S.311/312.

Diesem Satz ist grundsätzlich zuzustimmen. Be-
leuchtet doch u.a. auch der Konjunkturtest des Ifo-In-
stituts, dass konjunkturelle Schwankungen in Grosshan-
dels- und Erzeugungsstufen wesentlich ausgeprägter in
Erscheinung treten als in hohen Erzeugungsstufen oder
im Einzelhandel.¹⁾ Grünbaum führt weiter aus, dass daher
in Aufschwungszeiten infolge des relativ stärkeren Stei-
gens der Grosshandelsverkaufspreise gegenüber den Ein-
zelhandelsverkaufspreisen eine Verringerung des Gewinn-
satzes zu bemerken sei, wenn die Umsatzsteigerung nicht
eine so weitgehende Unkostensenkung ermögliche, dass
die ungünstigeren Einkaufspreise kompensiert würden.
Hingegen könne trotz ungünstiger Konjunkturlage die
Gewinnquote wegen der im Verhältnis zu den Einzelhandels-
preisen stärker zurückgehenden Grosshandelspreise stei-
gen, "wenn es gelingt, die aus den Umsatzrückgängen fol-
genden Unkostenerhöhungen möglichst zu verhindern."²⁾

An Hand des Bliss-Schmaltz'schen Zahlenmaterials
lässt sich für die angegebene Zeit und die ausgewählten
Industrien auch der Verlauf der Umsatzgewinnrate verfol-
gen.

Abb. a: Die Umsatzgewinnrate
der Industrie unter dem
Einfluss der Konjunktur
(relative Zahlen, 1914=100).³⁾



1) Vgl. S. 95. ff.

2) Grünbaum, a.a.O., S. 30.

3) Aus: Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 63.

Abb. a bringt ihren relativen Verlauf auf der Basis 1914=100 für einen Durchschnitt aus 55 Unternehmen, für die Eisen- und Stahlindustrie sowie für die Fleischindustrie. Aus ihr wird wiederum die starke Konjunkturrempfindlichkeit der Eisen- und Stahlindustrie sowie deren Sonderkonjunktur im Jahre 1919 und die unterdurchschnittliche Konjunkturerregbarkeit der zitierten Fleischindustrien ersichtlich. Auch in Tabelle 3 Zeile 1 und 2, wo die absoluten und die relativen Zahlen für die Entwicklung der Umsatzgewinnrate in der Eisen- und Stahl- sowie in der Fleischindustrie wiedergegeben sind, kann man bestätigt finden, dass sich die Umsatzgewinnrate im Jahre 1918 (Hochschwung) stark rückläufig entwickelte. In der zitierten Fleischindustrie sank sie 1919/1920 unter ihren Stand von 1914 und wurde 1921 bei ausgewiesenen Verlusten eine negative Grösse; in der Eisen- und Stahlindustrie hielt sich die Umsatzgewinnrate ab 1918 auf etwa dem doppelten Stand vom 1914, brachte auch die Belebung im Jahre 1920 zum Ausdruck und sank erst 1921 unter den Stand des Basisjahrs.

2. Das Verhältnis zwischen Umsatz und Kapital im Konjunkturverlauf

Die Umsatzgewinnrate als Ausdruck des Verhältnisses zwischen Gewinn und Umsatz gab an, mit welchem Grade der Erfolgshaftigkeit der Umsatzprozess im Laufe des Konjunkturzyklus durchgeführt werden konnte. Das Verhältnis zwischen Umsatz und Kapital, der Kapitalumschlag, erläutert nun, wie oft in der Zeiteinheit sich das gesamte im Unternehmen investierte Kapital unter den durch die Umsatzgewinnrate gekennzeichneten Erfolgsbedingungen

umschlägt.¹⁾ Erst durch die Einbeziehung des Kapitalbegriffes in den Kreis der Umsatz- und Gewinnbetrachtungen im Konjunkturzyklus wird die einzelwirtschaftlich letztlich entscheidende Frage, die der Rentabilität berührt.²⁾

Aus der funktionellen Beziehung, die zwischen Umsatzgewinnrate, Kapitalumschlag und Rentabilität besteht, die man wiederum auf Beziehungen zwischen Gewinn, Umsatz und Kapital zurückführen kann, ergeben sich wichtige Gesichtspunkte für die konjunktur-orientierte Betriebspolitik. So geht aus der in der Anmerkung gebrachten Zusammenstellung hervor, dass Umsatzveränderungen an sich nur von sekundärer Bedeutung im Hinblick auf die Rentabilität des Kapitals sind, wenn sie nicht gleichzeitig mit Gewinn- oder Kapitalveränderungen verbunden sind, da sich der Umsatz in der angegebenen Formel jeweils wegekürzen lässt. Andererseits leuchtet auch ein, wie nachhaltig sich

-
- 1) Der Kapitalumschlag als Verhältnis zwischen Umsatz und Kapital (z.B. $\frac{\text{Umsatz } 500}{\text{Kapital } 100} = 5$ mal) drückt aus, wie oft sich das Kapital in der Umsatzbemessung zugrunde gelegten Zeiteinheit (z.B. Jahr) umgeschlagen hat. Durch die Berechnung $\frac{360}{\text{Umschlagshäufigkeit}}$, z.B. $\frac{360}{5} = 72$, lässt sich die Anzahl der Tage ermitteln, die zu einmaligem Kapitalumschlag erforderlich ist. Wird das Verhältnis gleich in umgekehrter Weise gebildet, also z.B. $\frac{\text{Kapital } 100}{\text{Umsatz } 500} = 0,2$, ergibt sich sofort die Zeitdauer des Umschlags, ausgedrückt in der Zeiteinheit, die der Umsatzberechnung zugrunde gelegt wurde; in obigem Beispiel 0,2 Jahre (mal 360 Tage = 72 Tage). Diese zweite Form ist besonders dann praktisch, wenn der Tagesumsatz zur Verfügung steht, da sich in diesem Fall gleich die Tagesanzahl für den einmaligen Umschlag errechnen lässt.
- 2) $\frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Umsatz(Erlöse)}} \times \frac{\text{Umsatz(Erlöse)}}{\text{Gesamtkapital}} = \text{Rentabilität}$, oder $\text{Umsatzgewinnrate} \times \text{Kapitalumschlag} = \text{Rentabilität}$. Statt des Erlösumsatzes, der den Ausgangspunkt für die Berechnung der Umsatzgewinnrate bildet, kann in beiden genannten Brüchen auch der Umsatz zu den Selbstkosten verwendet werden. In diesen Fällen wäre an Stelle der Umsatzgewinnrate dann der durchschnittlich in der Abrechnungsperiode realisierte Gewinnaufschlag einzusetzen. Näheres über die Abhängigkeit der Rentabilität von Kapitalumschlag und Umsatzgewinnrate siehe auch Seite 213 ff..

Veränderungen des Gewinns und des Kapitals auf die Rentabilität auswirken können.

Eine Kapitalerhöhung, zu der im Laufe ansteigender Konjunktur wegen der gebesserten Umsatzaussichten und der aufkommenden Erweiterungswünsche verstärkt Neigung bestehen wird, schmälert die Rentabilität in degressiver Weise (was bedeutet, dass sich bei gleichbleibenden Kapitalerhöhungsquoten die Rentabilität in sinkenden Zuwachsraten vermindert). Bei einer derartigen Rentabilitätsverschlechterung handelt es sich jedoch nicht nur um ein vorübergehendes Phänomen; das gestiegene Kapital belastet auch in allen späteren Konjunkturphasen die Rentabilitätsaussage. Erweiterungen können praktisch nicht rückgängig gemacht werden. Aber nicht allein eine zunächst negative Wirkung auf die Rentabilitätsrechnung ist die bleibende Folge von Erweiterungen, sondern in der Regel auch eine dauernde Erhöhung des festen Aufwandes. Alle diese negativen Folgen müssen durch erhöhte Gewinne (die im Falle der Erweiterungen nur durch vermehrte Umsätze bei gleichbleibender oder gesenkter Umsatzgewinnrate erzielbar erscheinen) wettgemacht werden, aber nicht nur während einer Erweiterung vielleicht folgenden kurzen Zeit der Hochkonjunktur, sondern möglichst dauernd.

Andererseits hat eine Kapitalverminderung eine Rentabilitätsverbesserung zur Folge, die sich in der Weise auswirkt, dass bei gleichbleibenden Quoten der Kapital senkung die Rentabilität mit steigenden Raten, also progressiv, wächst.

Aus diesen Ausführungen über die Bedeutung des Kapitalumschlagskoeffizienten erhellt, dass man Kapitalgrösse und Kapitalumschlagskoeffizienten im Konjunkturverlauf nicht sorgfältig genug beobachten kann und Kapitalerhöhungen auf das unumgängliche Mass beschränken muss, hin-

gegensämtliche Möglichkeiten der Kapitalreduzierung (etwa Beschleunigung der Produktion- und Lagerzeiten, Abstossung aller nicht betriebsnotwendigen Kapitalteile, genaue Liquiditätskontrolle zwecks Vermeidung vagabundierenden Kapitals usw.), sofern sie betriebswirtschaftlich vertretbar sind und nicht den Zustand der Unterfinanzierung herbeiführen, ausschöpfen sollte. Insbesondere sind Erweiterungsvorhaben, die im Laufe des Konjunkturanstiegs lohnend erscheinen, kritisch auf ihre Rechtfertigung auch in ungünstigen Konjunkturphasen hin zu überprüfen. Auf keinen Fall dürfte der Zustand eintreten, dass in der Hochkonjunktur begonnene Erweiterungen gerade bei Ausbruch der Krise fertig werden und somit durch erhöhten festen Aufwand und gestiegenes Kapital bei gesunkenen Umsätzen und Gewinnen (oder sogar Verlusten) die Gefahren der Krise für das Einzelunternehmen zu einer existenzbedrohenden werden lassen.

Die Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals¹⁾ im Verlaufe der us-amerikanischen Kriegskonjunktur 1914 bis 1921 war, wie Schmaltz²⁾ an seinen Zahlenbeispielen nachweist, in verschiedenen Wirtschaftszweigen einer unterschiedlichen Beeinflussung ausgesetzt. Eine allgemein gültige Norm zur Beurteilung der absoluten Grösse des Umschlagskoeffizienten gibt es selbstverständ-

1) Die Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals findet ihren einfachsten Ausdruck in dem Verhältnis

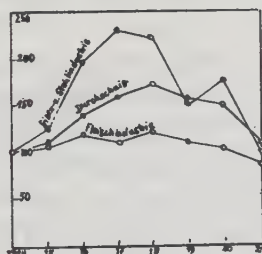
1. $\frac{\text{Umsatz}}{\text{Gesamtkapital}}$. Die Eliminierung der im Umsatz steckenden Gewinn- und Verlustbestandteile würde dann zu folgendem genaueren Verhältnis führen:
2. $\frac{\text{Umsatz-Reingewinn (+ Verlust)}}{\text{Gesamtkapital}}$. Will man dagegen einen Kapitalumschlagskoeffizienten haben, der sich nur auf den Produktionsprozess bezieht, so müssen vom Kapital alle nicht betriebsnotwendigen Posten, vom Umsatz noch alle aus dem finanzwirtschaftlichen Sektor herrührenden Aufwendungen abgesetzt werden. Es ergäbe sich dann das Verhältnis
3. $\frac{\text{Produktionsaufwand}}{\text{Betriebsnotwendiges Kapital}}$.

Vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.78 ff.

2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.80 ff.

lich nicht, da der Kapitalumschlag in seiner Höhe primär einmal strukturell bedingt ist. Wichtig ist bei einer Verfolgung der Umschlagskoeffizienten immer die Entwicklungstendenz und - sofern möglich - der Vergleich mit Standardzahlen, die aus dem eigenen Betrieb (etwa unter optimalen oder Durchschnittsverhältnissen) oder strukturell verwandten Betrieben oder den Verhältnissen der Branche (repräsentativer Betrieb) gewonnen sein können.

Abb.b: Die Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals unter dem Einfluss der Konjunktur (relative Zahlen, 1914=100).¹⁾



Aus der Schmaltz entnommenen Abb.b ist ersichtlich, dass die ausgewählte Eisen- und Stahlindustrie die Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals im Konjunkturanstieg wesentlich stärker beschleunigen konnte als der von Schmaltz zusammengestellte Durchschnitt aus 56 Unternehmungen oder gar als die ausgewählte Fleisch- und Schlachtindustrie Chicagos. Diese interessante Erscheinung findet ihre Aufhellung, wenn man den Verlauf des Gesamtkapitals in den beiden extremen Industriegruppen betrachtet, wie er in der Tab. 3 Zeile 9/10 angegeben ist. Man sieht daraus, dass sich das Gesamtkapital bei der Eisen- und Stahlindustrie im Verlaufe des Konjunkturanstiegs kaum veränderte, dass sich hingegen bei der Fleischindustrie Gesamtkapital und Umsatz im Verlaufe der Konjunktur annähernd proportional erhöhten und senkten. So ergibt sich für die Eisen- und Stahlindustrie eine ver-

1) Aus: Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.81.

nähtmässig starke Steigerung des Kapitalumschlags, für die Fleischindustrie eine schwache. Schmaltz¹⁾ erklärt diese Erscheinung damit, dass die Eisen- und Stahlindustrie ein verhältnismässig hohes Anlage- und ein verhältnismässig geringes Umlaufkapital aufweist und bei Umsatzsteigerungen ihren hohen Anteil am Anlagekapital bis zum optimalen Beschäftigungsgrad ausnützen kann; Vermehrungen des Umlaufkapitals seien im Gefolge der Umsatzsteigerungen nur in recht bescheidenem Masse erforderlich gewesen, wodurch nur eine relativ geringe Steigerung des Gesamtkapitals bedingt war. Genau umgekehrt lägen die Verhältnisse bei der Repräsentantin der Konsumartikelindustrien, der Fleischindustrie. Ein relativ geringes Anlagekapital und ein verhältnismässig bedeutsames Umlaufkapital machte bei Umsatzvermehrungen ein annähernd proportional zum Umsatz steigendes Umlauf- und damit Gesamtkapital notwendig.

Man ersieht aus diesen Beispielen, dass somit anlageintensive Betriebswirtschaften im Konjunkturanstieg infolge gestiegener Umsätze und nahezu gleichbleibender Kapitalhöhe eine wesentlich stärkere Auswirkung auf den Kapitalumschlagskoeffizienten zeigen werden als material- oder lohnintensive Betriebswirtschaften, bei denen die Umsatzsteigerung im Konjunkturaufschwung und -hochschwung nur mit gleichzeitiger, annähernd proportionaler Vermehrung des Umlaufs- und damit des Gesamtkapitals möglich ist.

Auch weist Schmaltz²⁾ darauf hin, dass der Umschlag des Gesamtkapitals schon in der Hochkonjunktur wieder sinkende Tendenz aufweist, da der Fertigstellung neuer Anlagen, die eine Erhöhung des Gesamtkapitals bewirkten,

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.81.

2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse," S.82.

keine entsprechende weitere Umsatzvermehrung mehr folgte. Dies wird aus der Betrachtung der entsprechenden absoluten und relativen Zahlen in Tab. 3 Zeile 7/8 deutlich.

Neben der Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals kann es auch wertvoll sein, Partialumschlagskoeffizienten¹⁾ für einzelne Vermögensteile oder Kapitalteile zu berechnen und ihre Entwicklung im Konjunkturablauf zu verfolgen. Durch Kenntnis ihrer Veränderungen im Konjunkturzyklus wird der konjunkturorientierten Betriebspolitik u.U. der Weg gewiesen, in welcher Weise die durch die Konjunktur gestalteten Betriebsbedingungen zu verbessern sind. Wenn eine Betriebswirtschaft beispielsweise materialintensiv ist und grosse Rohstofflager unterhalten muss oder wegen der Erfüllung bedeutender Sortimentsaufgaben ein reichhaltiges Fertigwarenlager führt, das den überwiegenden Teil des Kapitaleinsatzes überhaupt darstellt, so werden betriebspolitische Massnahmen zur Beschleunigung des Gesamtkapitalumschlags zweckmässig an diesem primären Kapitalbindungsbereich anzugreifen haben.²⁾

Dem statistischen Material von Bliss-Schmaltz³⁾ lässt sich z.B. entnehmen, dass der Lagerumschlag⁴⁾

- 1) Die Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals wird durch die Umschlagsgeschwindigkeiten der einzelnen Vermögensteile bestimmt. Dies lässt sich besonders klar erkennen, wenn man nicht die Umschlagsgeschwindigkeiten, in diesem Falle käme grundsätzlich das Verhältnis Gesamtumsatz

Durchschnittsbestand der einzelnen Vermögensposition
in Frage, sondern gleich die einzelnen Partialumschlagsgeschwindigkeiten berechnet.

Das Verhältnis hierzu wäre

Durchschnittsbestand der einzelnen Vermögensposition
in der den Berechnungen zugrunde gelegten Zeiteinheit (z.B. Jahr)

Gesamtumsatz (grundsätzlich als Erlös-Umsatz) in der Zeiteinheit.

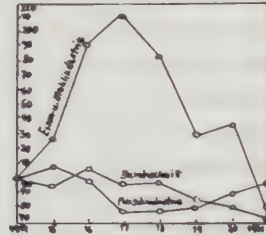
- 2) Vgl. auch Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre" S.104, der dort auf den primären Teilplan eingeht und damit grundsätzlich das gleiche Problem-Ansatzpunkt für betriebspolitische Rationalisierungsmassnahmen - berührt.

- 3) Vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.96 ff.

- 4) Man kann ihn extern nur durch das Verhältnis

im allgemeinen mit fortschreitendem Konjunkturanstieg und in jedem Falle in der Hochkonjunktur bei den von Schmaltz gebrachten Beispielen sinkende Tendenz hatte.

Abb.a: Der Umschlag der Bestände in der Industrie unter dem Einfluss der Konjunktur (relative Zahlen, 1914=100)¹⁾



Bei dem in Abb.c gezeigten Vergleich zwischen dem Umschlag der Bestände bei der Eisen- und Stahlindustrie, bei einem Durchschnitt aus 56 Unternehmungen und bei der Fleischindustrie ersieht man, dass die konjunkturelle Beeinflussung des Umschlags der Bestände bei der Eisen- und Stahlindustrie wiederum sehr gross ist, dass aber der Umschlag der Bestände bei der Fleischindustrie bereits ab 1915, beim Durchschnitt aus 56 Unternehmungen ab 1916 und bei der Eisen- und Stahlindustrie erst ab

Fortsetzung

1: Umsatz (Erlös)

2: Warenbestand (zum Kostenwert)

messen (vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.85 ff). Durch dieses Verhältnis kommt der Umschlag des im Lager investierten Kapitals zum Ausdruck. Strebt man dagegen eine Umschlagsmessung der Lagermengen an, so müssen die beiden Beziehungsgrößen so gewählt werden, dass ihr Charakter ein gleicher ist. So kann man einmal den Verkaufswert der Bestände schätzen und das Verhältnis

2. Umsatz (Erlös)

3. Verkaufswert des Warenbestandes zusammenstellen
oder den Selbstkostenumsatz heranziehen und das Verhältnis

3. Umsatz (Selbstkosten)

4. Kostenwert des Warenbestandes bilden.

Durch die Genauigkeit der Lagerbestandserfassung wird das Ergebnis des Verhältnisses 3 weiter präzisiert. Den Berechnungen kann der Lagerbestand am Ende des Jahres, der am Jahresanfang, ein Durchschnitt aus beiden Größen oder schliesslich ein Monatsdurchschnitt zugrunde gelegt werden. Das zuverlässigste Ergebnis, von allen Einflüssen der Preisgestaltung bereinigt, würde somit das Verhältnis

4. Umsatzmengen

5. mengenmässiger monatlicher Durchschnittsbestand des Warenlagers

liefern.

1) Aus: Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.98.

1917 rückläufig wird. Schmaltz erwähnt daneben noch die entsprechenden Angaben für die Zuckerindustrie, deren Lagerumschlag ab 1917 rückläufig wurde und für die Baumwollindustrie, die erst 1918 den maximalen Lagerumschlag erreichte.¹⁾

Mit dieser Beobachtung wird die Auffassung Copelands²⁾ bestätigt, "dass der Lagerumschlag in der Hochkonjunktur bei anziehenden Preisen nicht steige, sondern konstant bleibe oder falle." Die Wirkung gestiegener Preise und grösserer Umsätze in der Hochkonjunktur werde vielfach dadurch aufgehoben, dass man der Versuchung erliege, bei Hoffnung auf weitere Preissteigerungen die Bestände zu vermehren, um sie späterhin vorteilhaft abzusetzen. Es macht sich hier in besonderem Masse, wie auch bei der Disposition über die Erstellung neuer Anlagen im Konjunkturzyklus, ein starkes Risiko bemerkbar, dass von der Absatzlage bedingt-massgeblich für die Beschaffungsdisposition sein sollte, denn zusammenbrechende Preise, Absatzstagnation und überfüllte Läger in krisenhaften Situationen lassen es angeraten erscheinen, in der Hochkonjunktur in verstärktem Masse die Ergebnisse der Marktforschung und Konjunkturbeobachtung heranzuziehen, um gegebenenfalls nur noch kleine Lagervorräte zu halten und die Erstellung neuer Anlagen nicht mehr einzuleiten.

Die hervorragende konjunkturpolitische Bedeutung des Lagerumschlags liegt ferner noch in der Tatsache begründet, dass die Umschlagsuntersuchungen auch auf einzelne W a r e n g a t t u n g e n ausgedehnt werden können und so durch einen Vergleich der Partialumschlagsziffern einen Schluss auf die Gängigkeit der einzelnen Artikel zulassen (Ausmerzungen der Ladenhüter). Derartige

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.98.

2) Copeland, M., "The Readjustment of Operating Expenses", The Review of Economic Statistics, Bd.III, S.337 ff., vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.96.

Kennziffern wären dann zweckmässig durch das Verhältnis
Umsatzmengen der einzelnen Warengattungen in der Zeiteinheit
mengenmässiger Durchschnittsbestand der entsprechenden Wa-
rengattung in der Zeiteinheit

zu ermitteln. Hier liegt ein Weg zur Verfolgung der Spezialkonjunktur in speziellster Art. Auch empfiehlt es sich, die Untersuchungen dadurch zu ergänzen, dass man den prozentualen Umsatzanteil einzelner Warengattungen am Gesamtumsatz in bestimmten Phasen des Konjunkturzyklus beobachtet und daraus betriebspolitische Konsequenzen für die Ausgestaltung des Sortiments nach Gesichtspunkten der Konjunkturgängigkeit zieht.

Für einen Produktionsbetrieb kann die Detaillierung der Lagerumschlagsuntersuchungen noch in der Weise erweitert werden, dass man auch die durchschnittliche Lagerdauer der Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und Halbfabrikate im Ablauf der Konjunktur beobachtet und damit Anhaltspunkte für die konjunkturorientierte Betriebspolitik gewinnt. Entsprechend der oben genannten Kennziffer sähe das Verhältnis für die Lagerdauer der Rohstoffe dann beispielsweise folgendermassen aus:

Abgabe von Rohstoffen an die Fabrikation (Kostenwert)
durchschnittlicher Bestand an Rohstoffen (Kostenwert)¹⁾

Auch die Beobachtung der Produktionsdauer, die Schmelz
beispielsweise durch das Verhältnis

Gesamtablieferung an Fertigfabrikatelager (Kostenwert)
durchschnittlicher Bestand an Halbfabrikaten in der Pro-
duktion und auf dem Bestandteillager (Kostenwert)
umreist,²⁾ oder die Umschlagszeit des gesamten in der
Produktion investierten Umlaufkapitals, nach Schmaltz
durch das Verhältnis

Gesamtumsatz an Fabrikaten (Kostenwert)
Gesamtbestände an Roh- und Hilfsstoffen, Halb- und Fer-
tigfabrikaten

gekennzeichnet,²⁾ könnten bei laufender Beobachtung im

1) Vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.178 f.

2) Siehe Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.179.

Konjunkturzyklus geeignet sein, etwaige Verlustquellen aufzudecken, und so als Grundlage konjunkturorientierter Betriebspolitik dienen. Mit einer möglichst weitgehenden Verkürzung der Partiallagerzeiten und der Produktionsdauer werden nicht nur die durch den Zeitablauf im Konjunkturzyklus gegebenen vielfältigen Risiken verringert, sondern auch günstige Auswirkungen auf die Rentabilität erzielt, da sich damit zugleich der Umschlag des Gesamtkapitals verbessert.

Als weitere Partialumschlagsgrösse, die im Verlaufe der Konjunktur Veränderungen ausgesetzt ist und deren Beobachtung sich empfiehlt, um konjunkturorientierte Massnahmen besser zu fundieren, sei der Debitorenumschlag genannt.¹⁾ Wie die Untersuchungen von Schmaltz²⁾ zeigen, ist der Charakter des Geschäftszweiges - ob Produktionsgüter- oder Konsumartikelindustrie - beim Debitorenumschlag nicht mehr so bedeutungsvoll wie bei anderen Wertverhältnissen. Abb. d., die Schmaltz entnommen wurde, veranschaulicht das.

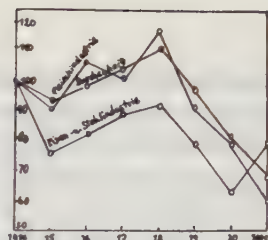
- 1) Er wird (vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 100 ff.), durch das Verhältnis $\frac{\text{Umsatz}}{\text{Debitoren}}$ gemessen. Dieses Verhältnis ist auch den nachfolgenden Abbildungen und Ausführungen über den Debitorenumschlag zugrundegelegt. Tätigt der Betrieb jedoch noch nennenswerte Barumsätze, so kann man die effektive Debitorenlaufzeit nur erkennen, wenn man die Barumsätze von den Gesamtumsätzen absetzt. Es ergibt sich dann folgendes Verhältnis:

Durchschnittsbestand an Debitoren in der Zeitperiode
Kreditumsatz in der Zeitperiode

Damit kann man kontrollieren, ob das gewährte Ziel durchschnittlich eingehalten wurde. Wie Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 102 f., noch ausführt, müssen gegebenenfalls Vorauszahlungen von den Debitoren abgesetzt werden, um noch genauer das durchschnittliche Zahlungstempo zu erhalten, wobei dann negative Koeffizienten bedeuten, dass vor der Lieferung bezahlt wird.

- 2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 105 ff.

Abb. d.: Der Umschlag der Debitoren in der Industrie unter dem Einfluss der Konjunktur (relative Zahlen, 1914=100).¹⁾



Der Debitorenumschlag verbesserte sich bis Ende 1918, also bis zum Hochschwung, in allen ausgewählten Industrie-
gruppen, nachdem er allerdings im Jahre 1915 (Tiefstand, 1. Anstieg) allgemein noch gesunken war. Die Hochspannung bringt hingegen eine starke Verschlechterung, was Schmaltz 2) damit erklärt, "dass man den Zusammenbruch der Konjunktur so weit als möglich hinausschieben möchte und deshalb längeres Ziel gewährt." Der Verlauf der Debitoren bestätigt dies. In der Fleischindustrie erreicht der Debitorenbestand erst 1920, ein Jahr nach dem Kulminationspunkt des Umsatzes, seinen Höhepunkt und kann durch die hereinbrechende Krise nur langsam abgebaut werden. In der Eisen- und Stahlindustrie versucht man die erneute Umsatzbelebung des Jahre 1920 durch grosszügige Zielgewährung möglichst zu vertiefen. Die Debitoren steigen in dieser Phase spezialkonjunktureller Belebung, die im Zeichen der allgemeinen Hochspannung aufkommt, weitaus stärker als der Umsatz, während in den vorangegangenen Jahren eine annähernde Übereinstimmung in den Veränderungstendenzen zwischen Debitoren und Umsatz bestand.

Ein von Schmaltz ebenfalls durchgeführter Vergleich zwischen dem Lagerumschlag und dem Debitorenumschlag in ausgewählten Industriebereichen zeigt für die Fleischindustrie eine Gegenläufigkeit der Tendenzen beider Kurven. Auf die entsprechende Abb. bei Schmaltz²⁾ sei hiermit verwiesen. Bei diesen relativen Entwicklungen des Debitorenumschlags und des Lagerumschlags handelt es sich

1) Aus: Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.106.

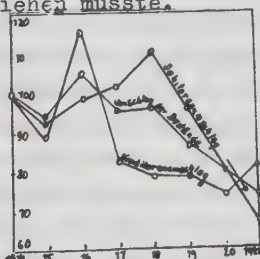
2) Aus: Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.106.

-verglichen mit Umsatz- und Gewinnänderungen. - allerdings um verhältnismässig schwache Kurvenausschläge, wie der Blick auf die Tab.3 zeigt.

Im Kreditorenumschlag wird ein Teil des auf der Aktivseite der Bilanz konkretisierten Kapitals unter neuem Gesichtspunkt noch einmal zum Umsatz in Beziehung gebracht. Er ist ein Massstab für die durchschnittliche Zielinanspruchnahme und gewissermassen, gesamtwirtschaftlich gesehen, das Gegenstück zum Debitorenumschlag, "denn was für den einen Debitoren sind, müssen für den anderen Kreditoren sein."¹⁾

Die Entwicklungstendenzen des Kreditorenumschlags im Konjunkturzyklus 1914 bis 1921 in ausgewählten Industriegruppen der USA hat Schmaltz²⁾ beschrieben, wobei er sich allerdings aus Materialgründen auf die gesamten kurzfristigen Verbindlichkeiten beziehen musste.

Abb. e: Der Einfluss der Konjunktur auf den Kreditorenumschlag, verglichen mit dem Umschlag der Debitoren und dem der Bestände (relative Zahlen, 1914=100)³⁾.



Sein oben stehender, in Abb. e wiedergegebener Vergleich zwischen dem Kreditorenumschlag, dem Debitorenumschlag und dem Umschlag der Bestände - der sich als Durchschnitt aus den Verhältnissen bei 54 us-amerikanischen Unternehmungen ergab - zeigt, dass der Kreditorenumschlag nach

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.109.

Der Kreditorenumschlag wird grundsätzlich durch das Verhältnis $\frac{\text{Umsatz}}{\text{Kreditoren}}$ errechnet. Will man hingegen

das Verhältnis weiter präzisieren, so wird man schliesslich darauf achten müssen, dass nur Schulden auf Grund von Warenlieferungen mit dem Selbstkostenwert der auf Kredit eingekauften Waren zueinander in Beziehung gesetzt werden. J. Viel (Viel, J., a.a.O., S.200) nennt in diesem Zusammenhang das Verhältnis $\frac{\text{Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen (Kreditoren und Wechsel, soweit auf Grund von Warenlieferungen entstanden)}}{\text{Kreditorenumsatz}}$

2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.109 ff.

3) Aus Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.110.

einer kurzen Aufwärtsentwicklung im Jahre 1916 (1. Anstieg) sowohl in der Konjunkturphase des Tiefstandes wie besonders in der Phase des 2. Anstiegs und danach auch noch während der Hochkonjunktur sank. Schmaltz vermutet, dass zwischen dem ab 1916 sinkenden Umschlag der Kreditoren und dem vom gleichen Zeitpunkt an ebenfalls sinkenden Umschlag der Bestände "ein ursächlicher Zusammenhang vorliegt. Der gesunkene Umschlag der Bestände, der proportional zum Umsatz höheres Umlaufkapital verlangt, wird ausgeglichen durch einen langsameren Umschlag der Kreditoren, d.h. durch längere Inanspruchnahme von kurzfristigem Fremdkapital oder, was dasselbe ist, durch eine entsprechende Erhöhung des Anteils dieser Kapitalart am Gesamtkapital."¹⁾ Der sich erst ab 1918 rückläufig entwickelnde Debitorenumschlag führte von da ab schliesslich zu einer noch stärkeren Anspannung des Umlaufkapitals.

Vergleicht man die absoluten Entwicklungen der Kreditoren im Verhältnis zu den Umsatzveränderungen bei den hier ausgewählten Industriezweigen der Eisen- und Stahlindustrie als Produktionsgüterindustrie und der Fleischindustrie als Konsumgüterindustrie, aus deren gegenseitigem Verhältnis sich der Kreditorenumschlag ergibt, so fällt auf, dass sich Umsatz und Kreditoren bei der Fleischindustrie in etwa gleichem Masse im Konjunkturzyklus verändern (dementsprechend verändert sich der Kreditorenumschlag nicht nennenswert), während in der Eisen- und Stahlindustrie das Steigerungsmass der Kreditoren das des Umsatzes und das der Debitoren bei ansteigender Konjunktur bedeutend übertrifft und somit eine Verschlechterung des Kreditorenumschlags eintritt. Mit der Umsatzabnahme verringern sich auch die Kreditoren in entsprechender Weise.

Die Umschlagsgeschwindigkeit des Umlaufkapitals unter dem Einfluss der Konjunktur soll die Be-

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 110.

spezifizierung der Umschlagsgrössen abschliessen. Besonders in den USA wird, wie Schmaltz¹⁾ berichtet, mit dem sogenannten "Anlagenumsatz" gearbeitet, der sich aus dem Verhältnis $\frac{\text{Umsatz}}{\text{Anlagevermögen}}$ errechnen lässt. Bei

nonem prozentualen Anteil der Anlagen am Gesamtvermögen stellt der sogenannte Anlagenumsatz einen sehr massgeblichen Faktor für die Bestimmung der Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals dar. Seine absolute Höhe ist vollkommen durch den Geschäftszweig bedingt.²⁾ Innerhalb dieser durch den Geschäftszweig bestimmten Höhe kann jedoch die Beobachtung der relativen Entwicklungstendenz im Konjunkturverlauf Anregungen für die konjunkturorientierte Betriebspolitik bieten, da in den relativen Schwankungen des Anlagenumsatzes die wechselnden Beschäftigungslagen und die jeweilige Verhältnismässigkeit der Anlagen zum Umsatz zum Ausdruck kommen. Eine Verschlechterung des Anlageumsatzes kann, sofern sie nicht auf zurückgehende Preise und damit zurückgehende Wertumsätze bei gleichen Mengenumsätzen zurückzuführen ist, auf eine Überexpansion hinweisen und damit andeuten, dass gegebenenfalls einer Anlagenerweiterung keine entsprechende Steigerung des Umsatzes folgen konnte. Wie eingangs bei der Würdigung des Kapitalumschlagskoeffizienten schon besprochen, ist die Analyse dieses Tatbestandes für den Betrieb ein sehr schlechtes Zeichen, denn die durch Anlagenerweiterung erhöhten festen Aufwendungen schmälern den bisher erzielten Gewinn, der auf das gestiegene Kapital nur eine niedrigere Rentabilität zulässt. Aber ohne Umsatzsteigerungen können in diesem Fall die positiven Möglichkeiten der Anlagenerweiterung - besonders die sich neu erschliessenden Degressionsmöglichkeiten - nicht ausgenutzt werden.

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.111.

2) Vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.112 ff.

Bei kurzfristigen Vergleichen des Anlagenumsatzes ist wiederum zu bedenken, dass Umsatz und Produktion zwei verschiedene Grössen sind, die vielfach erst bei der Betrachtung längerer Zeiträume miteinander übereinstimmen. Es empfiehlt sich bei starkem Auseinanderfallen von Umsatz- und Beschäftigungsgrad für den monatlichen Vergleich die Wertsumme der Produktion einzusetzen. Ob hierbei der betriebsübliche Gewinnaufschlag mitenthalten sein soll oder nicht, ist nicht so bedeutsam, da es ja im wesentlichen auf die Verfolgung der Entwicklungstendenz, weniger auf die absolute Höhe an sich ankommt, wichtig ist aber, dass die einmal gewählte Methode dann auch weiterhin beibehalten wird. Sicherlich ist ein Unsicherheitsfaktor mehr aus der Berechnung ausgeschaltet, wenn man den ja auch entsprechend den wechselnden Absatzlagen u.U. variabel bemessenen durchschnittlichen Gewinnaufschlag weglässt und nur die reinen Selbstkosten der Produktion zugrunde legt.

Für den Umschlag des Anlagekapitals bringt Schmaltz¹⁾ in Abb.13, auf die hier verwiesen sei, anschaulich zum Ausdruck, dass beim Ansteigen der Konjunktur, verbunden mit der Umsatzsteigerung und der damit verbesserten Beschäftigungslage, auch die Umschlagsgeschwindigkeit des Anlagekapitals wächst. Dies gilt für die von Schmaltz ausgewählte Produktionsgüterindustrie, für den Durchschnitt aus 56 Unternehmungen und für die zitierte Konsumartikelindustrie. Wie Schmaltz²⁾ feststellt, haben auch die in der ersten Periode der Konjunktur fertiggestellten Neuanlagen "durch den weiter steigenden Umsatz, die Möglichkeit, rasch ihren optimalen Ausnutzungsgrad zu erreichen. Aber diese Entwicklung hat schon mit der Hochkonjunktur ein Ende und findet im Krisenjahr einen jähen Zusammenbruch." Die Überschätzung der Absatzaussichten im

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.116.

2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.114.

weiteren Verlaufe der Konjunktur durch die Unternehmer führe zu einer weiteren Fortführung der Erweiterungstätigkeit und oft, wie Schmaltz feststellt, zur Fertigstellung der Anlagen in der Hochkonjunktur, wenn "die Umsatzsteigerung schon eine gewisse Stabilisierung infolge der Sättigung des Marktes erreicht hat, so dass die zusätzliche Produktionsfähigkeit nicht mehr ausgenützt werden kann. Der Umschlag des Anlagekapitals geht dann zurück mit allen seinen schon besprochenen Folgen."¹⁾ Aus **Tab.3 Zeile 24/25** geht auch hervor, dass die Anlagen in beiden zitierten Industriezweigen noch bis 1921 zum Krisenjahr weiterhin steigen. Der Umschlag des Anlagekapitals hatte aber schon seit 1918 sinkende Tendenz.

Aus der von Schmaltz²⁾ gebrachten Abb.13, auf die verwiesen wurde, geht wiederum hervor, dass die Konjunkturereagibilität der Umschlagsgeschwindigkeit des Anlagekapitals bei der anlageintensiven Eisen- und Stahlindustrie besonders gross ist. Auch hierin kommt wieder zur Geltung, dass die relative Umsatzsteigerung bei der Eisen- und Stahlindustrie mit ansteigender Konjunktur eine weit grössere war als bei der Fleischindustrie und dass ausserdem die Anlagen der Eisen- und Stahlindustrie durch den Konjunkturaufschwung relativ weniger stark wuchsen als bei der materialintensiven Fleischindustrie.

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.114 f.
2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.116.

3. Die Gestaltung der Wirtschaftlichkeit unter dem Einfluss der Konjunktur

Wenn in den vorangegangenen Abschnitten über die Aufwands- bzw. Kostengestaltung und über die Erfolgsgestaltung im Konjunkturzyklus gesprochen wurde, so sind dabei schon die wesentlichen Gesichtspunkte zur Geltung gekommen, die für die Gestaltung der Wirtschaftlichkeit im Konjunkturzyklus massgebend sind. "Die Wirtschaftlichkeit ist" nach Rössle¹⁾ "ein Werturteil über das 'Wie' der Betriebswirtschaft" und drückt den Grad der Vollkommenheit aus, mit dem die Kräfte der Betriebswirtschaft zur Erfüllung der gesteckten Ziele eingesetzt wurden.²⁾

Im vorliegenden Zusammenhang interessiert nicht die betriebsindividuell durch Betriebsart und Güte der Organisation bedingte Wirtschaftlichkeit - sie sei für die kommenden Betrachtungen als feststehende Grösse angenommen - sondern das Ausmass, in dem diese betriebsindividuelle, strukturell vorgegebene Wirtschaftlichkeit durch den Konjunktureinfluss verändert wird.

Allgemein lässt sich zur Frage der Wirtschaftlichkeitsgestaltung im Konjunkturzyklus sagen, dass das Verhältnis zwischen Aufwendungen und Leistungen (Erlösen) im Auf und Ab der Konjunktur mannigfachen Änderungen ausgesetzt ist und dass damit auch ein Schwanken des Wirtschaftlichkeitsgrades im Verlaufe der Konjunktur zu beo-

1) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.148.

2) Die Wirtschaftlichkeit wird durch das Verhältnis zwischen Aufwand und Leistung (bzw. Erlösen, wenn die Realisierung der Leistung am Markt erfolgte) ausgedrückt. (Vgl. Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.149). Es kann aber auch die Differenz zwischen Aufwendungen und Erlösen, der Gewinn, als Massstab für die Wirtschaftlichkeit herangezogen werden. In jedem Falle sollten die beiden Bezugsgrössen in richtiger Weise abgegrenzt sein und nur den Vollzug des unmittelbaren Betriebszweckes betreffen.

bachten sein wird. Man wird feststellen können, dass unterschiedliche Betriebsbedingungen, die sich dem Betrieb in den verschiedenen Phasen des Konjunkturzyklus infolge der wechselnden Gestaltung der Marktverhältnisse auf den für den Betrieb massgeblichen Beschaffungs- und Absatzmärkten aufzwingen, einmal eine rationellere Ausnutzung der in der Betriebswirtschaft kombinierten sachlichen und persönlichen Kräfte zulassen und damit eine relativ günstige Aufwands- und Ertragslage, ein anderes Mal jedoch nur die unvollkommene Ausnutzung aller betrieblichen Kräfte und damit ein unrationelleres Wirtschaften und ein vergleichsweise ungünstiges Aufwands-Leistungsverhältnis. All die oben grösstenteils bereits erwähnten Fakten, wie beispielsweise Preis, Qualität, Menge, Konditionen der beschafften Güter (Waren, Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe, Zuliefererteile, Ausstattungsgegenstände für den Betrieb usw.), Entgelthöhen und Bedingungen, unter denen Arbeitskräfte und Dienstleistungen und (eigene oder fremde) Kapitalien zu erhalten sind, Eignung und Qualität der Mitarbeiter (die im Laufe des Konjunkturzyklus auch der Anzahl und Zusammensetzung nach nicht gleich bleiben) und die Fakten, die die Absatzbedingungen kennzeichnen, kurz alle Konjunkturausserungen, die die Betriebswirtschaft treffen, beeinflussen die Wirtschaftlichkeit.

Im einzelnen sei nur auf die Schwierigkeit hingewiesen, bei vielgestaltigen Aufträgen und sehr unterschiedlichen Herstellungszeiten die Beschaffungs- und Vertriebstätigkeit termingerecht in allen Schwankungen der Konjunktur aufeinander abzustimmen.¹⁾ Ein reibungsloser wirtschaftlicher Ablauf aller betrieblichen Funktionen wird u.U. bei Produktion für den "unbekannten" Käufer¹⁾

1) Vgl. Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre" S.88.

eher möglich sein als bei Auftragsproduktion, da in diesem Falle nicht einzelne Kundenwünsche zu berücksichtigen sind; andererseits birgt die Auftragsproduktion das Moment der grösseren Sicherung in bezug auf die Leistungsrealisierung in sich und ist deshalb vom Wirtschaftlichkeitsstandpunkt vorzuziehen. Wie Rössle¹⁾ erwähnt, wechseln oft - "je nach der Wirtschaftslage (Konjunktur)" - "beide Produktionsarten miteinander ab oder laufen parallel."

Auch an die Bedeutung einer Beschleunigung des Kapitalumschlags und damit einer Wirtschaftlichkeitssteigerung bei ansteigender Konjunktur sei hier nochmals erinnert. Dieses Ziel kann durch Verkürzung der Produktions- und Lagerzeiten, durch Umsatzvermehrungen und gegebenenfalls auch durch Kapitalverminderungen erreicht werden. Wie weiter unten²⁾ noch erwähnt wird, ermöglicht auch eine Beschleunigung des Kapitalumschlages eine geringere Liquidität und damit eine Einsparung bei den oft hohen Kosten für kurzfristigen Verbindlichkeiten.³⁾

Der Unternehmer wird daher der Wirtschaftlichkeitsgestaltung im Konjunkturzyklus sein Hauptaugenmerk zuwenden und an ihr sämtliche betriebs- und konjunkturpolitischen Massnahmen orientieren, denn die Wirtschaftlichkeit ist der zentrale, alles zusammenfassende Ausdruck des betrieblichen Befindens. Sie ist zugleich auf lange Sicht gesehen auch die unbedingte Voraussetzung für eine rechte Erfüllung der betrieblichen Zwecke, die mit den Stichworten Bedarfsdeckung, Einkommensbeschaffung und Kapitalverzinsung angedeutet seien.

Vorteilhaft wird der Unternehmer die Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen auch auf Teilbereiche⁴⁾ des betrieb-

1) Vgl. Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S. 88.

2) Siehe S. 207 f.

3) Über den Verlauf des Kapitalumschlages im Konjunkturzyklus wurde bereits oben ausführlich gesprochen, so dass darauf verwiesen werden kann.

4) Vgl. zu diesem Thema Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S. 149 f.

lichen Geschehens richten und so in verschiedenen Konjunkturphasen den Wirtschaftlichkeitsgrad etwa der einzelnen Funktionsbereiche, Beschaffung, Produktion, Vertrieb und Verwaltung beobachten. Bei materialintensiven Betriebswirtschaften wird naturgemäss besonderer Wert auf die mit der Beschaffungsfunktion zusammenhängenden Wirtschaftlichkeitsprobleme gelegt werden. Arbeitsintensive Betriebswirtschaften werden, wie oben ebenfalls schon angedeutet, auf Arbeitsgestaltung, Mitarbeiterauswahl und -einsatz, Lohnfragen u.ä. im Verlaufe des Konjunkturzyklus besonderes Augenmerk richten müssen und anlageintensive Betriebswirtschaften müssen, wie wiederholt besprochen, "besondere Sorgfalt auf die Wahl der Produktionsmittel legen"¹⁾ und "die Geeignetheit der Produktionsmittel nicht nur in technischer, sondern auch in wirtschaftlicher Hinsicht zum Ausgangspunkt ihrer Massnahmen machen."¹⁾ Auf diese Weise wird sich das Bild der Wirtschaftlichkeitsgestaltung im Konjunkturzyklus genauer erfassen lassen und festzustellen sein, in welchem Masse einzelne Bereiche zur Gesamtwirtschaftlichkeit beitragen und ob sich diese als eine Summierung von Teilwirtschaften oder als "ein Saldo wirtschaftlicher und unwirtschaftlicher Erscheinungen"¹⁾ in verschiedenen konjunkturellen Lagen ergibt.

Wenn nun nach allgemeinen Ausführungen noch auf einzelne konjunkturelle Hauptphasen und die in ihnen vorherrschenden Wirtschaftlichkeitsverhältnisse kurz eingegangen werden soll, so sei für die ansteigende Konjunktur und die Zeit des wachsenden Beschäftigungsgrades festgestellt, dass die Wirtschaftlichkeit in der Regel eine Verbesserung erfahren wird, die solange weiter anhalten

1) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, S.150.

wird, bis die optimalen Beschäftigungsverhältnisse erreicht sind. Besonders bei anlageintensiven Betriebswirtschaften ist dies wegen der verbesserten Möglichkeiten, den festen Aufwand zu decken, der Fall. Hinzu kommt u.U. noch eine Steigerung der Verkaufspreise pro Stück, die der Tendenz zur Steigerung der Aufwandsgüterpreise zeitlich vorausseilt, was, abgesehen von dem erhöhten mengenmässigen Umsatz, auch noch die Erlöse erhöht. Infolge der mengen- und wertmässigen Erlössteigerung erfährt auch der Kapitalumschlag eine Verbesserung. Die Umsatzgewinnrate, die als Verhältnis zwischen Gewinn und Erlös stellvertretend für die Kennzeichnung des Wirtschaftlichkeitsgrades hier herangezogen werden soll, belegt dies (siehe S.152). Hierbei sieht man, dass die zitierte anlageintensive Produktionsgüterindustrie an sich viel stärker von den Aufschwungsimpulsen beeinflusst wird als die zitierte materialintensive Konsumartikelindustrie und - infolge der in ihr schlummernden Degressionsmöglichkeiten - schon bei verhältnismässig schwachen Umsatzsteigerungen ausserordentlich starke Gewinnsteigerungen und Verbesserungen der Umsatzgewinnrate bzw. der Wirtschaftlichkeit aufweist.

Die Phasen der Hochkonjunktur bringen im allgemeinen eine Verschlechterung des in der Regel wohl am Ende des Aufschwungs erreichten optimalen Wirtschaftlichkeitsgrades, aus Gründen, die schon mehrfach zur Sprache kamen. In diesem Zusammenhang sei nochmals erinnert an Erweiterungen und damit gestiegene Aufwendungen, Aufwandsprogressionen in einzelnen Betriebsabteilungen, die in die Zone der Überbeschäftigung kommen, gestiegene Beschaffungskosten, stagnierende Verkaufspreise, Verlängerungen der Produktionsdauer wegen zunehmender Überlastung einzelner Abteilungen, Ausfälle, Verwendung neuartiger Ersatzstoffe, da die gewohnten z.Zt. nicht fristgerecht zu haben sind, Arbeitskraftmangel, Anhöhung der Massenstände (verminderter Ka-

pitalumschlag = erhöhte Kapitalbindungsdauer und damit erhöhte Kapitalkaufwendungen), Erhöhung der Kreditkosten usw.usw.. Bei Verfolgung der Umsatzgewinnrate in der Abb.a(S.152) ist die Verschlechterung derselben noch im Aufschwung und besonders in der Hochkonjunktur deutlich zu sehen. In der Eisen- und Stahlindustrie fällt die Umsatzgewinnrate ab 1916, in der Fleischindustrie ab 1917.

Konjunkturrelle Niedergangsbewegungen bringen in der Regel ausserordentliche Verschlechterungen der Wirtschaftlichkeit mit sich. Das tragende Element des wirtschaftlichen Betriebsvollzuges, der Umsatz, wird stark rückläufig, hinzu kommt, dass die eigenen Verkaufspreise sinken und Preissenkungen im Bereich der Beschaffungsgüter meist restlos durch andere Aufwandselemente, z.B. ungedeckte feste Aufwendungen infolge hoher unausgenutzter Produktionskapazitäten, Forderungsverluste u.ä.m., überdeckt werden. So liegt der Tiefpunkt der Wirtschaftlichkeit meist in der Krise. Die folgende Depression bringt in der Regel eine gewisse Entspannung des ungünstigen Aufwand/Erlös-Verhältnisses und damit wiederum auch eine leichte Verbesserung der Wirtschaftlichkeit. Rationalisierungsvornaben, die bei Konjunkturanstieg u.U. aufgeschoben wurden, können jetzt in Angriff genommen werden und zur weiteren Verbesserung der Wirtschaftlichkeit guten Ausgang der Depression beitragen.

D. Das Problem der richtigen Erfolgsermittlung im Konjunkturzyklus

1. Allgemeines

Im folgenden Kapitel soll erörtert werden, welche Gesichtspunkte bei der Begutachtung der Erfolgsgrösse zu bedenken sind, wenn man diese neben anderen Tatsachen mit zur Grundlage konjunkturorientierter Betriebspolitik machen will. So soll vermieden werden, dass man einer Fehleinschätzung der Erfolgsgrösse unterliegt, die sich im Zuge des mit dem Konjunkturzyklus gemeinhin schwankenden Wertgefüges u.U. einstellen kann. Ausserdem soll darauf hingewiesen werden, dass auch die Frage der Erfolgsrealisierung zu verschiedenen Phasen des Konjunkturzyklus jeweils eine besondere Beachtung verdient.

Eine Erfolgsgrösse, die unter Berücksichtigung aller Gesichtspunkte zustande kommt, die für ihre Beurteilung im Konjunkturverlauf empfehlenswert sind, soll in den folgenden Ausführungen als 'richtiger' Erfolg angesprochen werden. Hierbei soll in erster Linie derjenige Erfolg Gegenstand der Betrachtungen sein, der als Ergebnis der Erfüllung des konkreten Betriebszweckes entsteht, bei Produktionsbetrieben also beispielsweise der Produktionserfolg.

Es handelt sich bei dem Problem der richtigen Erfolgsermittlung im schwankenden Wertgefüge des Konjunkturzyklus vor allem um folgende Fragen:

1. Sind Wertschwankungen, die sich auch auf den Einzeltauschwert der Vermögensteile auswirken, in der Erfolgsrechnung zu berücksichtigen? Sollte man gegebenenfalls nur die Wertschwankungen der Warenbestände, ausgenommen den eisernen Bestand, in die Erfolgsrechnung mit einbeziehen?

2. Sollen die Aufwendungen in der monatlichen und jährlichen Erfolgsrechnung mit ihren Gestehungswerten eingesetzt werden, oder ist der Tagespreis des Aufwandsteils einzusetzen, oder sollen diejenigen Werte in der Erfolgsrechnung erscheinen, die als mutmassliche Wiederbeschaffungspreise für den substanziellen Ersatz der verbrauchten sachlichen und persönlichen Kräfte notwendig sind?

Als Unterfrage wäre zu klären: Wie soll man in der Preiskalkulation für den Leistungs- oder Umsatzträger vorgehen bzw. wie ist der richtige Stückgewinn zu ermitteln, wenn die Preise vom Markt bestimmt werden?

3. Sind die Erträge in der periodischen Erfolgsrechnung nur in Gestalt der in Geld realisierten Erlöse einzusetzen oder auch schon dann, wenn der Geldeingang noch nicht erfolgte, jedoch der Kaufabschluss bereits die Forderung entstehen liess, oder ist schliesslich auch schon das als Ertrag anzusprechen, was noch nicht am Markt realisiert, allerdings als Fertigerzeugnis auf dem Lager liegt bzw. - bei Objekten mit langen Produktionszeiten, die erst teilweise fertiggestellt sind - als Leistung des Betriebes in der Zeitperiode anzusprechen ist?

Die hierdurch berührten Probleme sind für den Unternehmer sehr bedeutend, da die Erfolgsgrösse neben dem Umsatz wohl der bevorzugteste Masstab für die Beurteilung der betriebswirtschaftlichen Konjunktur ist.

2. Wertänderungen am ruhenden Vermögen, Scheinerfolge und Realisationsgrad des Erfolges als beachtenswerte Gesichtspunkte bei der Ermittlung des richtigen Erfolges im Konjunkturzyklus

Zur Frage 1 ist folgendes zu sagen: Die im Betriebsverband befindlichen Vermögensgüter erhalten ihren Wert nicht durch den Einzeltauschwert, den sie bei Anschaffung einmal hatten oder bei Wiederveräußerung zu irgendeiner Konjunkturkonstellation wieder bekommen würden, sondern durch den Gebrauchswert innerhalb des Betriebsganzen. Speziell für Anlagevermögensteile tritt dies ganz klar in Erscheinung. Infolgedessen ist es meiner Ansicht nach sinnlos, mit dem Gedanken des Zeitwertes an Vermögensteile heranzutreten, um durch ihre jeweilige Korrektur nach oben oder unten den richtigen Erfolg ermitteln zu wollen. Somit scheidet die Berücksichtigung von Wertschwankungen im Einzeltauschwert der Vermögensteile für die Zwecke der Ermittlung des 'richtigen' Erfolges aus. In diesem Falle befinde ich mich in Übereinstimmung mit der Auffassung F.Schmidts¹⁾, der "eine Unterscheidung zwischen Wertänderungen am ruhenden Vermögen und Umsatzgewinnen"²⁾ fordert, und besonders darauf hinweist, dass Wertsenkungen auf ruhende Vermögensteile "mit der Erfolgsrechnung im Grunde überhaupt nichts zu tun" haben.³⁾

Besonders bei den Warenbeständen ist die gemachte

-
- 1) Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", 4.Aufl., Bln.1933, S.99 ff.
 - 2) Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S.103.
 - 3) Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S.105.

Für den Ansatz in der Bilanz allerdings fordert F.Schmidt die Berücksichtigung der jeweiligen Zeitwerte, jedoch die Verbuchung der Wertänderungen am ruhenden Vermögen auf einem besonderen Unterkonto des Kapitals (siehe Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S.105). Diese Frage steht aber hier nicht zur Erörterung.

Feststellung, dass Wertänderungen der Vermögens-
teile für die Ermittlung des 'richtigen' Erfolges aus-
scheiden, von praktischer Bedeutung. Das Aktienrecht
(§ 133 des Aktiengesetzes von 1937) schreibt für die
Bilanzierung der Warenbestände den Niederstwert vor,
der über die Inventur und das Prinzip der Vorsicht auch
für alle anderen Rechtsformen praktische Gültigkeit er-
langt. Die auf diese Weise gegebenenfalls erforderliche
Sonderabschreibung bei Wertminderung im Umlaufvermögen
wäre also nach dem Gesagten für die Gewinnung der 'rich-
tigen' Erfolgsgrösse zu eliminieren.¹⁾

Zur Frage 2 sei folgendes gesagt: In dem Moment,
in dem die Lagerbestände an Waren, Roh-, Hilfs-, Be-
triebsstoffen, Halbwaren und Zuliefererteilen am inner-
betrieblichen Wertumsatz teilnehmen, verlieren sie ihren
Vermögenscharakter und werden Aufwand. In der Regel wer-
den sie zu Anschaffungswerten in die Erfolgsrechnung
eingehen. Gestalten sich jedoch die Preise bzw. Erlöse
auch auf Grund der Tatsache, dass die in das Umsatzgut
eingegangenen Aufwandspositionen (sachlicher oder persön-
licher Art) durch die neue Preissituation in ihrem Wert
verändert sind, mit anderen Worten, enthält der Erlös
eine Spanne, die ausschliesslich darauf zurückzuführen
ist, dass der Tageswert der Aufwendungen inzwischen ge-
stiegen oder gesunken ist, so wäre diese Spanne ebenfalls
wiederum von der Erfolgsgrösse zu eliminieren. Dies kann
gedanklich, gegebenenfalls auch exakt²⁾, z.B. bei einem

1) Auf den Fall des Spekulationslagers wird später noch
hingewiesen werden. Solange die Realisation am Markt
noch nicht erfolgt ist, gilt für das Spekulationslager
grundsätzlich das gleiche wie für die Lager des Han-
dels- oder Produktionsbetriebes.

2) Vgl. Deutsch, P., a.a.O., S.121 f., der dort ein Bei-
spiel für die Trennung von Gewinn aus Betriebstätig-
keit und Gewinn aus Preisveränderungen für Aufwands-
posten gibt.

Handelsbetrieb mit Hilfe "einer zweckmässig ausgebauten Ein- und Verkaufsstatik"¹⁾ geschehen.

Die Notwendigkeit der Ausschaltung solcher Erlösbestandteile aus der Erfolgsbetrachtung, die Aufwandspreisveränderungen entstammen, ergibt sich aus der Überlegung, unter welchen Voraussetzungen ein substanzieller Ersatz der hingegebenen Aufwandsgüter und -leistungen wieder möglich wird. Im Falle der Preissteigerung auf den Aufwandsmärkten wird hierzu ein höherer Nominalbetrag benötigt als früher, im Falle der Preissenkung auf eben diesen Märkten ein entsprechend geringerer. Dieser im Erlös mehr oder weniger vergütete Geldbetrag ist daher keine echte Erfolgsgrösse. Es handelt sich hierbei nach Schmidt, F.,²⁾ auf den diese Überlegungen im Zusammenhang mit Wertschwankungen im Konjunkturzyklus und die daraus sich ergebenden Konsequenzen für den Wertansatz in der Betriebswirtschaft vor allem zurückzuführen sind, um Scheingewinne bzw. Scheinverluste. Deutsch³⁾ spricht in diesem Falle von Konjunkturgewinnen bzw. von Konjunkturverlusten. Diese Ausdrucksweise ist insofern irreführend, als ja Bestandteile des Konjunkturerfolges auch noch andere Komponenten sein können (z.B. die günstige Auswirkung auf den Beschäftigungsgrad, durch den die Deckungsmöglichkeiten für den festen Aufwand oder die Höhe der Differenzialrenten verändert werden⁴⁾), die aber als echte Erfolgsgrössen anzusprechen sind. Hier ist jedoch die Erlösdifferenz infolge von Wertveränderungen zwischen Ausgabe- und Umsatztag im Bereich der Aufwendungen gemeint. Man müsste also von konjunkturellen Wert-

1) Deutsch, F., a.a.O., S.125 f. und Bachofen, F., a.a.O., S.321 ff.

2) Vgl. Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S.99 ff.

3) Deutsch, F., a.a.O., S.121 ff.

4) Vgl. Mössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.138.

schwankungsdifferenzen im Bereiche der Aufwendungen, die im Erlös zum Ausdruck kommen, sprechen, wofür sich der Ausdruck 'Scheinerfolg' wohl am zweckmässigsten empfiehlt.

Demnach wären für die Zwecke der richtigen Erfolgs-ermittlung in die Aufwandsrechnung diejenigen Werte einzusetzen, die für den substanziellen Ersatz der Aufwendungen voraussichtlich anfallen werden, d.h. also Wiederbeschaffungswerte.¹⁾ Wo diese schwer voraussehbar sind, müsste man als Hilfwert den Wert verwenden, der am Umsatztage des betreffenden Gutes gegeben ist (es sei als Tageswert am Umsatztag bezeichnet), dessen Ermittlung jedenfalls für alle marktnahen Aufwendungen relativ leicht fallen dürfte. Auch auf die Kostenrechnung müsste das Prinzip der substanziellen Erhaltung angewandt werden, damit man, sofern diese als Grundlage der Preisberechnung dient, richtige Preise stellt, oder, sofern der Preis durch den Markt bestimmt wird, zu einer richtigen Erfolgsbetrachtung kommt, die sich nicht aus der Rechnung Verkaufspreis minus Selbstkosten zu Anschaffungswerten, sondern nur aus der Rechnung Verkaufspreis minus Selbstkosten zu Wiederbeschaffungswerten ergeben kann.

Es ist somit Rössle voll beizupflichten, der, auf den Wertansatz in der Kostenrechnung eingehend, schreibt: "Die wahre betriebswirtschaftliche Situation wird erst dann klar, wenn man die Kostenwerte nicht an den Anschaffungspreisen, sondern an den jeweils geltenden Tagespreisen für die einzelnen Produktionsmittel orientiert."²⁾ Der Vorteil der marktpolitischen Selbstkostenrechnung liege darin, dass sie nicht, wie die "Nominalkalkulation in ausserordentlichen Zeiten eine Betriebswirtschaft auf Abwege führen muss und die Erhaltung der

1) Vgl. zu dieser Forderung auch Schmahlenbach, E., "Selbstkostenrechnung und Preispolitik", 6. Aufl. Lpz. 1934, S. 13 ff., "Der Betriebswert auf der Kostenseite".

2) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S. 143.

Produktivität an gefährlichen Klippen zu führen vermag."¹⁾ Sowohl der marktpolitischen wie auch der nominell ausgerichteten Selbstkostenrechnung sei jedoch nachzusagen, "dass sie sich für innerbetriebliche Dispositionen wenig eignen, da beide von marktwirtschaftlichen Einflüssen infiziert sind."²⁾ Für innerbetriebliche Kontrollzwecke sei eine Selbstkostenrechnung mit sog. Betriebs- oder Verrechnungspreisen vorzuziehen.

Es stehen also der praktischen Anwendung der Kalkulation zu Wiederbeschaffungs- bzw. Tageswerten gewisse Hindernisse entgegen. Diese Tatsachen ändern jedoch nichts an der Notwendigkeit, die dargestellten Gesichtspunkte für die richtige Erfolgseinschätzung doch zu berücksichtigen, zumindest gedanklich, wenn man sich nicht zur konsequenten Anwendung des Zeitwertes in Aufwands- und Kostenrechnung entschliessen kann; bedeuten doch Scheingewinne, dass in der nominellen Geldrechnung ein Gewinn gegeben ist, der im güterwirtschaftlichen Bereich nicht da ist. Derartige Scheingewinne sind vom Standpunkt der auf den nominalen Geldwert aufgebauten Rechtsordnung nicht als beunruhigend anzusehen, (man denke nur an die durch die Rechtsordnung ad absurdum geführte Fortsetzung der Nominalrechnung vor der letzten Währungsreform in Westdeutschland) betriebswirtschaftlich bergen sie jedoch das Gefahrenmoment der Täuschung in sich, wenn der Unternehmer auf Grund derartiger Scheingewinne z.B. an echte Erweiterungsmöglichkeiten (etwa in Aufschwungsphasen oder in der Hochkonjunktur) glaubt oder wähnt, diesen Scheingewinn auch ausschütten und damit dem Unternehmen entziehen zu können. Die umgekehrte Situation, Scheinverlust im Geldbereich, denen keine Verluste im Güterbereich entsprechen,

1) Rössle, K., 'Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,' S.144.
2) Rössle, K., 'Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,' S.144.

wird vom Standpunkt der herrschenden Rechtsordnung hingegen wesentlich bedenklicher sein¹⁾. Das allerdings auch betriebswirtschaftlich Gefährliche der Scheinverluste liegt wiederum darin, dass sie Veranlassung zu falschen Dispositionen sein können, etwa in der Krise oder Depression zu hohe Preisforderungen veranlassen, die ihrerseits wiederum mangelhafte Beschäftigung und gegebenenfalls Konsequenzen wie Betriebseinschränkungen zeitigen.²⁾

Ob man das Ziel der richtigen Erfolgsermittlung nun tatsächlich durch Einführung des Wiederbeschaffungswertes oder - in Ermangelung dessen - des Tageswertes am Umsatztag in periodischer und stückmässiger Erfolgsbetrachtung zu erreichen versucht, oder ob man die zahlreichen Vorteile, die im System der Nominalrechnung mit Anschaffungswerten oder in einem System der Verrechnungspreise liegen, nicht aufgeben will und dann nur gedanklich und überschlägig Scheinerfolge ausschaltet -

-
- 1) Vgl. Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.145, der in diesem Zusammenhang auf die nominelle "Kapitalerhaltungspflicht der Gesellschaften und die alle Betriebswirtschaften umfassenden Kreditverflechtungen" hinweist, die "zur nominellen Rechnung verleiten."
 - 2) Von den bisherigen Überlegungen hinsichtlich des Scheinerfolges, der nach Umsatzdurchführung sichtbar wird, und den sich daraus ergebenden Überlegungen in bezug auf die substanzielle Erhaltung machen allerdings reine Spekulationsgeschäfte eine Ausnahme, insofern als es hier ja primär auf die Meinung des nominellen Einsatzes ankommt und die Frage der sachlichen Grundlage dieser Aktion durchaus sekundär ist. Fasst man Spekulation in diesem Falle so auf, dass durch Preisdifferenzen zu verschiedenen Zeitpunkten für ein und dasselbe Gut ein Geldgewinn erzielt werden soll - allgemeine Markt- oder Börsenpreise vorausgesetzt - so ist es ganz klar, dass der Spekulant im Moment der Veräusserung seines Spekulationsobjektes - wollte er es substanziell ersetzen - ja den gleichen Preis (von den Kosten bei Ein- und Verkauf sei hier abgesehen) wieder zahlen müsste, den er gerade erhalten hat. Sein Ziel ist erreicht, wenn er ein Mehr an Geld hat. Infolgedessen ist in diesem Falle der Scheinerfolg auch sch-

etwa mittels der Stillen-Reserve-Politik - ist im konkreten Einzelfall nach Zweckmässigkeitsgesichtspunkten zu entscheiden. Hier kam es darauf an, das Problem der Scheinerfolge im schwankenden Tertiärgewebe der Konjunktur herauszustellen. Dieses Problem wird umso bedeutender sein, je grösser die Preis- und Geldwertschwankungen im Verlaufe des Konjunkturzyklus sind. Ganz besonders in Krisenzeiten kann die Ausschaltung von Scheinverlusten u.U. entscheidend dafür sein, ob die einzelne Betriebswirtschaft zusammenbricht oder nicht.

Zur dritten der gestellten Fragen, die den Realisationsgrad des Erfolges betrifft, sei kurz auf folgende Gesichtspunkte hingewiesen: In bezug auf den Realisationsgrad der Erfolgsgrösse sind mehrere Stufen denkbar; infolgedessen sollte bei der Beurteilung von Erfolgsgrössen zwecks Fundierung betriebspolitischer Massnahmen im Konjunkturverlauf auch berücksichtigt werden, um welchen Grad der Erfolgsrealisierung es sich im konkreten Fall handelt. Je nach Wirtschaftslage wird der Erfolg dann als ein sicherer oder noch durch verschiedene Risiken belasteter aufgefasst werden müssen. Als vollkommensten Fall der Erfolgsrealisierung kann man den Eingang des Leistungsgegenwertes in Gestalt des Barerlöses bezeichnen. Steht der Erfolg hingegen erst als Forderung zu Buch, so ist, z.B. bei bevorstehender oder eingetretener Krise, u.U. mit Ausfällen und insoweit mit einer Veränderung zu rechnen. In Zeiten ausklingender Depression oder am Beginn des Konjunkturaufschwungs wird das Risiko der Forderungsrealisierung vergleichsweise wesentlich geringer sein. Sind hingegen die Erträge noch nicht am

Fortsetzung:

ter Erfolg der spekulativen Bemühungen. Etwas anderes ist es vielleicht, wenn infolge von zeitlichen Verlagerungen tatsächlich eine echte Werterhöhung am Gute eintritt (etwa Knapperwerden eines Gutes bis zur neuen Ernte), dies setzt aber voraus, dass das allgemeine Wertniveau sich nicht ändert und dem solchermassen erhöhten Geldbetrag eben auch ein Mehr an Kaufkraft gegenübersteht.

Markt realisiert, sondern nur in Gestalt der bisherigen betrieblichen Leistung ermittelt¹⁾, wie sie sich etwa in den Fertig- und Halbfabrikatelagern darstellt, was etwa bei der Produktion von Saisonartikeln oder bei besonders langen Produktionszeiten zutreffen kann, so ist die daraufhin ermittelte Erfolgsgrösse mit dem weiteren Unsicherheitsfaktor belastet, dass die der Leistungsrechnung zugrunde gelegten Erfolgsvoraussetzungen durch die Wirklichkeit nicht bestätigt oder übertroffen werden.

3. Zusammenfassung

Man kann zusammenfassend also feststellen, dass es bei der Begutachtung von Erfolgsgrössen zum Zwecke ihrer Verwendung als Grundlage betriebspolitischer Massnahmen im Konjunkturverlauf zu unterscheiden gilt:

1. den nicht realisierten Wertänderungserfolg am Vermögen. Er ist für die vorliegenden Zwecke aus der Erfolgsbetrachtung auszuschliessen, allenfallsige Sonderabschreibungen wegen Wertminderungen im Umlaufvermögen, die durch das Niederstwertprinzip veranlasst werden, sind zu eliminieren;

2. den realisierten Scheinerfolg infolge Wertänderungen zwischen Anschaffungs- und Wiederbeschaffungstag im Bereiche der Aufwendungen. Auch der realisierte Scheinerfolg ist gegebenenfalls ebenfalls zu eliminieren, d.h.

1) Vgl. Viel, J., a.a.O., S.233, der in diesem Falle dann erst den Terminus "Wertauftrieb" gebraucht und von "Gewinn erst in dem Augenblick" spricht, "wo es gelingt, einen Abnehmer zu finden, der einen den Kostenwert übersteigenden Preis zu zahlen gewillt ist."

ein Reingewinn ist von einer positiven Erfolgsgrösse abzusehen, ein Scheinverlust ihr hinzuzufügen;

3. den 'richtigen' Erfolg, der als Ergebnis der unmittelbaren Erfüllung des Betriebszwecks, somit als Produkt der betrieblichen Tätigkeit und der Anpassung des Betriebes in die von Ausseneinflüssen geprägte Umwelt, anzusprechen ist. Der irreführende Einfluss von Geldwertschwankungen ist aus ihm weitgehend (soweit sich der Geldwert an den für den Betrieb massgeblichen Gütern messen lässt) beseitigt.

Nur der 'richtige' Erfolg im vorliegenden Sinne sollte daher für Zwecke der Betriebsdisposition im Konjunkturzyklus herangezogen werden. Auch bei dem 'richtigen' Erfolg ist noch der Realisationsgrad und die damit in verschiedenen Konjunkturlagen unterschiedliche Risikohöhe für die noch nicht realisierten Erfolgsteile zu beachten.

E. Die Beobachtung des Konjunkteinflusses auf die Gestaltung der Bilanzpositionen, der Rentabilität und des immateriellen Kapitals

1. Die Bestände Bilanz unter dem Einfluss der Konjunktur

Als Aufnahmebecken aller Bestände spiegelt die Bilanz selbstverständlich auch die wichtigsten konjunkturrell bedingten Veränderungen der speziellen Wirtschaftslage wider. Allerdings werden die konjunkturellen Veränderungen der Bilanzpositionen nicht so starke relative Ausschläge zeigen, wie dies für wichtige Größen aus der Erfolgsrechnung zutraf.

Im vorliegenden Zusammenhang interessiert selbstverständlich der von bilanzpolitischen Einschlüssen beeinflusste Ausdruck der Bestände Bilanz, wie er im allgemeinen nur vom internen Untersuchungsstandort aus beobachtet werden kann. Muss man daher notgedrungen zu veröffentlichten Bilanzen greifen, so wird ein Mindestmass an Gliederung und eine gewisse Kontinuität der Gliederungsgesichtspunkte den zeitlichen Bilanzvergleich, der zweckmässig natürlich möglichst kurzfristig durchgeführt werden sollte, immerhin wesentlich erleichtern. Steht einem Untersuchungsmaterial, das Mindestanforderungen hinsichtlich Form und Inhalt entspricht, zur Verfügung, wird man mit wechselndem Erkenntniswert die verschiedenen Methoden der Bilanzanalyse, etwa Prozent- oder Indexmethode¹⁾²⁾ anwenden können, um im Laufe eines Konjunkturzyklus Bestandsveränderungen und Wandlungen in

1) Vgl. hierzu Schmaltz, K., "Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika", Stgt. 1927, Abschnitt "Methoden der amerikanischen Bilanzanalyse", S. 222 ff.

2) Siehe S. 52 ff.

gegenseitigen Verhältnismöglichkeiten deutlich werden zu lassen.

Im wesentlichen kommt es hierbei darauf an, die Entwicklung (der Ausgangspunkt oder durchschnittliche Stand werden immer strukturell bestimmt sein) der absoluten und relativen Höhen des Bilanzvolumens, des Anlage- und Umlaufvermögens und des Eigen- und Fremdkapitals sowie jeweils wichtiger Positionen innerhalb der genannten Hauptgruppen zu verfolgen und schliesslich dem Deckungsverhältnis zwischen Aktiv- und Passivgruppen gebührende Aufmerksamkeit zu schenken.

Die A k t i v s e i t e der Bilanz wird in ganz besonderem Masse Ausdruck der bestehenden Betriebssituation und der die Betriebswirtschaft betreffenden Ausseninflüsse sein. Sie zeigt denn auch ein mit wechselnder Konjunkturlage schwankendes Bild im Gesamtvolumen und in der Höhe ihrer Einzelpositionen.

Der Konjunkturanstieg bringt mit wachsenden Umsätzen auch steigende Anforderungen an die Vermögensausstattung. Hiervon wird zunächst das Umlaufvermögen betroffen. Wachsende Umsätze bedeuten steigende Anforderungen an die Verkaufsbereitschaft. Das betrifft zu allererst das Lager. Ein erhöhtes Sortiment oder erhöhte Lagernhaltung in Rohmaterialien usw. sollen es ermöglichen, Stossaufträge reibungslos zu erfüllen. Ausserdem werden in Zeiten steigender Preise auch die Einkaufsdispositionen vielfach grosszügiger gehandhabt werden, da man versuchen wird, sich noch vor weiteren Preisanstiegen möglichst gut einzudecken. Steigen die Umsätze, so wird bei gleichgebliebenem Anteil der Kreditverkäufe - auch der Posten Debitoren steigen. Hinzu kommt bei etwas nachlassenden Quoten der Umsatzsteigerung noch die Tendenz, durch erhöhte Zielgewährung die Umsätze weiterhin zu vermenren. Aber nicht nur mengenmässig lässt sich eine Erhöhung einzelner Aktivposten verstehen, sondern auch wertmässig.

der Hochkonjunktur mit ihren relativ hohen Preisen wird die gleiche Warenmenge mit höheren Werten zu Buche gehen als in der Depression. Desgleichen wird bei Debitoren der gleiche Mengenkreditsatz auf höherer Wertbasis einen höheren Wertbetrag ergeben als in der Depression. Diese Erscheinung wird sich umso eher durchsetzen und im Vermögensbild auswirken, je grösser die Umlaufgeschwindigkeit der einzelnen Vermögensteile ist.

So kann man also feststellen, dass mit wachsender Konjunktur im allgemeinen auch ein Steigen des Umlaufvermögens einhergehen wird. Das Anwachsen der einzelnen Umlaufvermögensdispositionen, insbesondere der Posten Warenlager und Debitoren, ist dabei nicht nur allein auf erhöhte Mengen, sondern zugleich auf erhöhte Werte pro Mengeneinheit zurückzuführen. Auch Copeland¹⁾ führt an, dass die Steigerung der Preise zu der Versuchung führe, die Bestände zu vermehren, um sie bei weiter steigenden Preisen vorteilhaft abzusetzen. Die Krise findet dann im überfüllten Lager und noch mehr Lieferungsverträge für Waren vor, die keinen Absatz mehr finden." Schmidt²⁾ meint hingegen, dass in der Hochkonjunktur durch beschleunigten Lagerumschlag eine kleinere Lagerhaltung möglich sei, die in der Bilanz allerdings infolge gestiegener Preise doch im Vergleich zu Depressionsjahren als (wertmässig) erhöhter Lagerbestand in Erscheinung trete. Schmidt spricht geradezu von im wesentlichen gegeneinanderlaufenden Wellenbewegungen der Warenpreise und der Warenmengen. "Wenn die Hochkonjunktur die Preise einem Höhepunkt zugeführt hat, sorgt der schnelle Absatz dafür, dass die mengenmässigen Warenbestände ein relatives Minimum erreichen. Mit Ausbruch der Krise führt die Absatzrücknahme zu einer Aufstauung der Warenbestände."²⁾

Copeland, a.a.O., S.337 ff., vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.97.
Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S.91.

Beide hier vorgetragenen Auffassungen haben für bestimmte Anwendungsfälle sicherlich ihre Berechtigung. Im allgemeinen werden Unternehmer auf steigende Absatzaussichten allerdings wohl kaum mit gesenkten Lagermengen reagieren, eine derartige Entwicklung wird höchstens durch die rasch sich entfaltenden Absatzverhältnisse, schlechte oder langfristige Bezugsmöglichkeiten usw., erzwungen. Es ist eine Frage, die von Fall zu Fall beobachtet werden müsste, in welchem Masse derartige Zwangslagen zwischen Absatzaussichten und Bezugsmöglichkeiten dazu führen, dass die Lager in Anstiegsphasen oder in der Hochkonjunktur zunehmend geleert und schlecht wieder aufgefüllt werden können, so dass sich im Vergleich zum Depressionslager verminderte Lagermengen in der Hochkonjunktur ergeben. Der allgemein zutreffende Fall für die Hochkonjunktur dürfte dies auf jeden Fall nicht sein. Es kommt entscheidend darauf an, ob die Hochkonjunktur in weiten Güterbereichen durch einen Warenmangel gekennzeichnet ist, ob dies gegebenenfalls nur für gewisse Grundstoffbereiche zutrifft und sich in dementsprechend verlängerten Lieferfristen auswirkt, vielleicht auch einzelne, besonders begehrte Waren zu stark nachgefragt werden und daher lange Lieferfristen aufweisen (wie etwa Volkswagen in der Hochkonjunktur 1955/56 in Westdeutschland) oder ob von Warenmangel in der Hochkonjunktur überhaupt nicht gesprochen werden kann. Im letzten Falle dürften die Vorräte, zumindest des Handels, auch mengenmässig grösser sein als in der Depression.

Deutsch¹⁾, der eine sehr gute Zusammenfassung über die Tendenzen der Bilanzpositionen im Konjunkturverlauf gibt, auf die später noch eingegangen wird, unterscheidet in diesem Falle zwischen zwei widerstreitenden Tendenzen. Er stellt für Aufschwung und Hochspannung einerseits ein

1) Deutsch, P., a.a.O., S.178 ff.

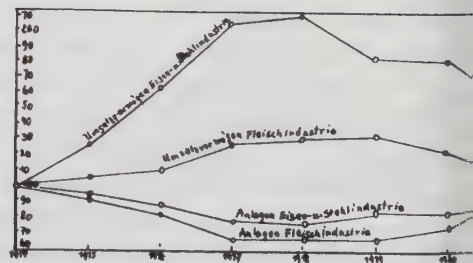
endenz zur relativen Abnahme der Lagerbestände bei zunehmender Umschlagsgeschwindigkeit" fest, "andererseits eigende Spekulationslagerbildung."

Man kann also sagen, dass das Umlaufvermögen bei ansteigender Konjunktur wächst, und zwar in erster Linie in den Positionen Lager und Debitoren, daneben aber auch in der Position Zahlungsmittel, da die Anforderungen an die Zahlungsbereitschaft der Betriebswirtschaft im Aufschwung und in der Hochkonjunktur steigen. Neben dem Umlaufvermögen ist es aber auch das Anlagevermögen, das im Konjunkturanstieg vermehrert wird, da zunehmend Erweiterungspläne in die Tat umgesetzt werden. Allerdings ist die auf den Ausgangspunkt bezogene Steigerung des Anlagevermögens im Aufschwung nicht so gross wie bei Umlaufvermögen. Das Anlagevermögen wächst zwar absolut, im Rahmen des Gesamtvermögens aber geht sein Anteil zurück. Je ansteigender die betreffende Betriebswirtschaft ist, desto ausgeprägter ist die Erscheinung des relativ stärker wachsenden Umlaufvermögens im Verhältnis zum Anlagevermögen, denn steigende Umsätze und steigende Beanspruchungen des Produktionsapparates können dann wesentlich länger ohne Erweiterung der Produktionsanlagen durchgehalten werden können, als wenn bei verhältnismässig unbenutztem Anlagevermögen dieses alsbald im Zuge von Umsatz- und Beschäftigungsvermehrungen auch vergrössert werden muss (wodurch die Erscheinung des relativ stärkeren Steigens des Umlaufvermögens im Konjunkturanstieg abgeschwächt wird. Auch ist zu bedenken, dass gleiche absolute Vermehrungen des Umlaufvermögens desto grössere relative Steigerungen seines Prozentanteils am Gesamtvermögen zur Folge haben, je kleiner das Umlaufvermögen im Basisjahr war.

Die Zahlenangaben aus Tab.3, Zeile 13 ff., bestätigen das eben skizzierte Bild von der Vermögensgestaltung im Konjukturanstieg und Hochkonjunktur für die hier

ausgewählten Vertreter der Produktionsgüter- und der Konsumartikelindustrie: Debitoren und Bestände steigen, desgleichen auch das Umlaufvermögen insgesamt. Zwischen den Entwicklungen von Umsatz und Umlaufvermögen bestehen in beiden zitierten Industriezweigen eine auffallende Parallelität, wodurch der innere Zusammenhang zwischen Umsatzhöhe und Umlaufvermögenshöhe vor Augen tritt. Das relativ stärkere Steigen des Umlaufvermögens im Vergleich zum Anlagevermögen kommt in den Indexzahlen der Tab. 3 Zeile 47 (für das Umlaufvermögen), Zeile 45 (für das Anlagevermögen) bzw. Zeile 25 (für die Anlagen) und in dem Verlauf der Prozentanteile des Umlaufvermögens am Gesamtvermögen zum Ausdruck, wie sie in Tab. 3 Zeile 28 als Gliederungszahlen und in Zeile 29 als Indexzahlen wieder gegeben sind. Sehr eindrucksvoll geht diese Erscheinung auch noch aus der Schmaltz entnommenen Abb. f hervor, die anschliessend wiedergegeben wird. In ihr wurden die strukturell gegebenen Verhältnisse (bei der Eisen- und Stahlindustrie hohes Anlagevermögen, bei der Fleischindustrie hohes Umlaufvermögen) von 1914 gleich 100 gesetzt.

Abb.f: Anlagevermögen und Umsatzvermögen in Prozent des Gesamtvermögens unter dem Einfluss der Konjunktur (relative Zahlen, 1914 = 100).¹⁾



¹⁾ Aus: Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 203.

Die Auswirkungen der Umlaufvermögenssteigerung auf die Höhe des Gesamtvermögens (siehe Reihe Gesamtkapital absolut in Tab. 3, Zeile 9) ist je nach dem absoluten Gewicht, das das Umlaufvermögen innerhalb des Gesamtvermögens der betreffenden Industriezweige besitzt, verschieden stark. Bei der anlageintensiven Eisen- und Stahlindustrie bewirkt die Umlaufvermögenssteigerung nur ein schwaches Steigen des Gesamtkapitals, bei der Fleischindustrie macht sich die Umlaufvermögenssteigerung wegen des grösseren absoluten Gewichts, den das Umlaufvermögen am Gesamtvermögen besitzt, relativ stärker auch auf die Gestaltung des Gesamtvolumens bemerkbar. Auch wird die Tendenz zur Steigerung des Gesamtkapitals in der Fleischindustrie durch ein gewisses Ansteigen der Anlagen verstärkt, während in der Eisen- und Stahlindustrie von Seiten der Anlagen kaum Erhöhungsimpulse ausgehen. Anlageintensive Betriebswirtschaften können eben bedeutende Umsatzsteigerungen ohne Erweiterungen wegen der in ihnen ruhenden grossen Möglichkeiten der Produktionsbeschleunigung durchführen, während beispielsweise die materialintensive Fleischindustrie bei Umsatzausdehnung verhältnismässig bald an die Grenze ihrer durch die Anlagen bestimmten Produktionskapazität stösst und dann auch erweitern muss, wenn sie noch mehr umsetzen will.¹⁾

Die folgende Tabelle zeigt fernerhin noch, dass

-
- 1) Vgl. Tab.3, Zeile 24 und 44, in denen die Reihen für Anlagen und Anlagevermögen angegeben sind. Die "Anlagen" sind von Schmaltz absolut angegeben und zur Berechnung des Anlagenumschlags herangezogen worden, das "Anlagevermögen" wurde von mir errechnet, und zwar an Hand des von Schmaltz angegebenen Prozentsatzes für den Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen, wobei die Angabe für das Gesamtvermögen durch das angegebene Gesamtkapital ersetzt wurde.

bei den hier zitierten Vertretern der Produktionsgüter- und der Konsumartikelindustrie nicht nur ein relativ stärkeres Steigen des Umlaufvermögens im Konjunkturanstieg zu verzeichnen war, sondern auch ein absolut stärkeres Wachstum.

Tabelle 12

Fortschrittsraten

(d.s. Differenzen zwischen zwei Jahresergebnissen) für die Entwicklung des Anlage- und die Entwicklung des Umlaufvermögens in der Zeit von 1914 bis 1921 für zwei us-amerikanische Industriezweige (Zahlenangaben siehe Tabelle 3) in Mill. Dollar

	<u>Eisen- und Stahlindustrie</u>		<u>Fleischindustrie</u>	
	Anlagevermögen	Umlaufvermögen	Anlagevermögen	Umlaufvermögen
1914/15	- 53	+ 92	+ 1	+ 31
1915/16	+ 35	+196	- 5	+ 40
1916/17	+ 73	+307	+16	+184
1917/18	+ 16	+ 69	+51	+181
1918/19	+ 70	-205	+36	+128
1919/20	+ 26	+ 22	+21	-166
1920/21	+ 33	-177	+28	-199

Für die Hochspannung und Krise lässt sich eine Umkehrung der bisher festgestellten Tendenzen erkennen. Allerdings macht hierbei das Anlagevermögen eine Ausnahme, das mit sinkender Konjunktur nicht zurückgeht, sondern sogar noch weiter steigt¹⁾, den Betrieb also dauernd mit erhöhten festen Aufwendungen belastet und - durch Vergrößerung der Kapitalbasis - auch noch zur Verschlechterung der Rentabilität beiträgt. Dagegen zeigt das

1) Vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.116.

Umlaufvermögen nach Überschreiten des Umsatzhöhepunktes wieder rückläufige Tendenz, die bei der Eisen- und Stahlindustrie bereits 1918, bei der Fleischindustrie 1919 einsetzt und den Stand des Umlaufvermögens im Jahre 1921 auf 191 Indexpunkte (1914=100) (Eisen und Stahl) bzw. 224 Indexpunkte (1914=100) zurückgehen lässt. Bei der Beurteilung dieses immer noch bedeutend über dem Ausgangspunkt von 1914 liegenden Standes muss berücksichtigt werden, dass allgemein ein gewisses Wachstum zu verzeichnen war (siehe Anlagenerhöhungen), wobei allerdings bemerkt werden kann, dass die Beurteilung der künftigen Wirtschaftsentwicklung für die Zeit von 1917 bis 1921 durch die Unternummer falsch war, dass andererseits jedoch auch die Entwertung des Dollars in dem Beobachtungszeitraum um mehr als 25%¹⁾ an der Aufblähung des Zählenvolumens schuld ist. Diese Aufblähung infolge der erfolgten Preissteigerungen betrifft in erster Linie das ständig im Fluss befindliche Umlaufvermögen und das Anlagevermögen nur insoweit, als Anschaffungen in Zeiten gestiegener Preise vorgenommen wurden und so mit den im Vergleich zu 1914 gestiegenen Anschaffungspreisen zu Buch stehen.

Nach der Besprechung des Konjunktureinflusses auf die Vermögensgestaltung sei noch kurz auf den Gedanken eingegangen, dass eine Vermögensvermehrung, wie sie ja besonders im Umlaufvermögen mit Konjunkturanstieg notwendig wird, auch durch einen beschleunigten Kapitalumschlag wenigstens theoretisch - ausgeglichen werden könnte. Die von Schmaltz zitierten us-amerikanischen Industrien in der Kriegskonjunktur von 1914 bis 1921 vermochten jedoch vielfach mit ansteigender Konjunktur ihren Kapitalumschlag insgesamt und in einzelnen Partialbereichen nicht in dem

1) Vgl. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.117.

Masse steigern, wie der Umsatz wuchs und kamen somit um eine Erhöhung einzelner Vermögenspositionen und damit des Gesamtkapitals im Konjunkturanstieg nicht herum.¹⁾ Lediglich die Eisen- und Stahlindustrie vermochte ihren Umschlag des Gesamtkapitals in einem Masse zu steigern, das dem Ausmass der Umsatzsteigerung doch wenigstens teilweise entsprach,²⁾ was sich in einem relativ gering gestiegenen Gesamtkapital für diesen Industriezweig noch einmal bestätigt. Hingegen musste die Fleischindustrie - als entgegengesetztes Extrem - ihr Gesamtkapital annähernd in dem Ausmass vermehren, in dem ihre Umsätze stiegen, was zur Folge hatte, dass der Kapitalumschlagskoeffizient bei Konjunkturanstieg fast keine Verbesserung erfuhr. Der Durchschnitt aus 56 amerikanischen Unternehmungen nimmt hinsichtlich der Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals eine Mittelstellung zwischen der Eisen- und Stahl- und der Fleischindustrie ein.

"Der Einfluss der Konjunktur auf den K a p i t a l - a u f b a u der Unternehmung ist", wie Schmaltz³⁾ feststellt, "lange nicht so stark wie beim Vermögensaufbau. Wenn wir von den Erhöhungen des Aktienkapitals zwecks Erweiterung der Produktionsfähigkeit absehen, die unter dem Einfluss der Konjunktur geschehen und das Verhältnis der einzelnen Kapitalarten zueinander etwas verändern, so beeinflusst die Konjunktur im wesentlichen nur das kurzfristige Fremdkapital." Wie Schmaltz⁴⁾ weiterhin fortfährt, wächst dieser Posten mit ansteigender Konjunktur "absolut und relativ, mit absteigender Konjunktur geht er wieder zurück; eine Bewegung, die der entsprechenden Erhöhung

1)Vgl. Abb. 4 und 5 bei Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 81, wovon die Abb. 4 unten, S. 157, als Abb. b wiedergegeben wurde.

2)Vgl. hierzu auch Tab. 3, Zeile 5 - 10.

3) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 219. Im Original ist das Wort Kapitalaufbau nicht gesperrt.

4) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 219.

des Umsatzvermögens entspricht und auf die an anderer Stelle beschriebene Steigerung des Umsatzes zurückzuführen ist."

Hierzu liefert Schmaltz Durchschnittszahlen aus allen von Bliss untersuchten Unternehmungen. Sie sind anschliessend wiedergegeben.

Tabelle 13

Der Kapitalaufbau unter dem Einfluss der Konjunktur (Kapitalarten in Prozent des Gesamtkapitals).
(Gesamtdurchschnitt)¹⁾

a) Wirkliche Zahlen

	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
Eigenkapital	72,8	72,8	72,6	68,3	66,1	68,5	67,3	70,3
Langfristiges Fremdkapital	17,4	16,3	14,7	13,1	12,7	11,7	12,8	15,2
kurzfristiges Fremdkapital	7,5	8,8	9,8	15,1	16,9	15,2	15,5	10,0
Sonderreserven	2,3	2,1	2,9	3,5	4,3	4,6	4,4	4,5

b) Relative Zahlen

Eigenkapital	100	100	99,5	94	91	94	92,5	96,7
langfristiges Fremdkapital	100	94	84	75	73	67	74	87
kurzfristiges Fremdkapital	100	117	131	201	226	203	207	133
Sonderreserven	-	-	-	-	-	-	-	-

1) Aus Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.219. Es handelt sich hierbei offenbar um einen Gesamtdurchschnitt aus 188 Unternehmungen.

Aus dem ersten Teil der Tab. 13, der den Prozentanteil der einzelnen Kapitalarten am Gesamtkapital zeigt, geht der im Konjunkturverlauf wechselnde Anteil des kurzfristigen Fremdkapitals am Gesamtkapital anschaulich hervor, wobei zu beobachten ist, dass der Anteil des kurzfristigen Fremdkapitals im Konjunkturanstieg bis 1918 wächst und dann langsam zurückgeht, 1921 allerdings noch nicht wieder den Ausgangspunkt voll erreicht hat, was aber im wesentlichen auch auf die inzwischen gesunkene Kaufkraft des Dollars zurückzuführen sein dürfte. In Tab. 13 zweiter Teil sind die im ersten Teil der Tabelle gegebenen Gliederungszahlen in Indexzahlen auf Basis 1914=100 umgerechnet. Hier wird ersichtlich, dass sich der relative Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten am Gesamtkapital im Konjunkturverlauf bis zum Jahre 1918 mit 266 Indexpunkten mehr als verdoppelt, während demgegenüber das langfristige Fremdkapital im Jahre 1919 einen Tiefpunkt von nur 67 Indexpunkten erreicht und der Anteil des Eigenkapitals infolge seines absoluten und relativen Gewichtes auf 91 Indexpunkte im Jahre 1918 sinkt.

Die Entwicklung der einzelnen Positionen wird noch deutlicher, wenn man ihre absolute Grösse verfolgt, wozu die absoluten Zahlen von 1914 gleich Hundert gesetzt wurden.¹⁾ Diese Zahlen sind in der Tabelle 14 enthalten, die anschliessend wiedergegeben ist.

1) In Tab.13 Teil 2 waren nicht die absoluten Zahlen, sondern die Gliederungszahlen von 1914, d.h. der prozentuale Anteil der einzelnen Kapitalarten am Gesamtkapital, gleich Hundert gesetzt worden.

Tabelle 14

Der Einfluss der Konjunktur auf die absolute Entwicklung der einzelnen Kapitalarten (1914=100)
(Gesamtdurchschnitt) 1)

	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
Gesamtkapital	100	105	122	143	159	165	179	168
Eigenkapital	100	105	119	134	144	155	165	162
langfristiges Fremdkapital	100	99	102	108	116	111	132	148
kurzfristiges Fremdkapital	100	121	152	281	350	329	362	222

Vergleicht man die Zahlen der vorstehenden Tabelle 14 mit denen in Tabelle 13 auf Seite 197, so fällt auf, dass die kurzfristigen Verbindlichkeiten zwar bezogen auf ihren Anteil am Gesamtkapital ab 1918 schon wieder zu sinken beginnen, dass sie absolut jedoch noch weiter steigen und erst im Jahre 1920 mit 362 Punkten (1914=100) den Kulminationspunkt erreichen. Während nun die kurzfristigen Verbindlichkeiten verhältnismässig schnell abgebaut werden, verharret das Eigenkapital auf dem einmal erreichten Stand, steigt das langfristige Fremdkapital weiter (da die kurzfristigen Verbindlichkeiten teilweise in langfristige umgewandelt werden) und zeigt das Gesamtkapital nur eine leicht rückläufige Tendenz, die auf den Abbau der kurzfristigen Verbindlichkeiten zurückzuführen ist. Schmaltz weist für das vorliegende Material noch darauf hin, "dass die Kriegskonjunktur in Amerika ganz aussergewöhnliche Verhältnisse schuf, und dass die absolute Stei-

-
- 1) Aus Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.220.
 - 2) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 220.

gerung der Positionen beim normalen Konjunkturverlauf nicht so stark gewesen wäre." Um die Wirkung der Konjunktur beurteilen zu können, komme es jedoch nicht auf die absolute, sondern auf die relative Entwicklung der einzelnen Positionen an.

Auch vom Charakter des Geschäftszweigs ist die eben geschilderte Beeinflussung der kurzfristigen Verbindlichkeiten durch den Konjunkturablauf abhängig (bisher handelte es sich um einen Gesamtdurchschnitt). Dies beweist Schmaltz in seiner Abb.20¹⁾, auf die in diesem Zusammenhang verwiesen sei, in der der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten am Gesamtkapital in der Zeit von 1914 bis 1921 in mehreren amerikanischen Branchen dargestellt ist (1914=100). Aus ihr geht hervor, "dass die Produktionsmittelindustrien durch die Konjunktur weit stärker als die Konsumartikelindustrien beeinflusst werden"¹⁾. Der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten am Gesamtkapital steigt beispielsweise bei der Eisen- und Stahlindustrie - auf den Ausgangspunkt (1914) bezogen - fast auf das Vierfache, nämlich auf 375 Indexpunkte im Jahre 1918, während beispielsweise die zitierte Fleischindustrie im Jahre 1919 für den Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten am Gesamtkapital nur den Indexstand von 130 erreicht.²⁾ Auch aus Tab.3 Zeile 18 lässt sich dieses Ergebnis ableiten, wenn man voraussetzt, dass der Posten Kreditoren nur kurzfristige Verbindlichkeiten enthält. Es steigen bei der Eisen- und Stahlindustrie

in der Zeit	von 1914	bis 1918	
die Kreditoren	von 83 Mill.Dollar (=100)	auf 550 Mill. Doll. (=662),	
das Gesamtkapital	" 2100 "	" " 2940 "	" " (=140);

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.221

2) Siehe Tabelle 3, Zeile 30 ff., wo sowohl die Gliederungszahlen für den Anteil der einzelnen Kapitalarten am Gesamtkapital, als auch die daraus berechneten Indexzahlen für die beiden hier zitierten Industrien enthalten sind.

bei der Fleischindustrie

in der Zeit	von 1914	bis 1919
die Kreditoren	" 148 Mill.Doll.(=100)	auf 514 Mill. Doll.(=335),
das Gesamtkapital	" 464 " " "	auf 1190 Mill. Doll.(=254).

Wie aus den in Klammern eingefügten Indexzahlen hervorgeht, steigen bei der Eisen- und Stahlindustrie - bezogen auf ihren Ausgangspunkt - die Kreditoren wesentlich stärker als das Gesamtkapital, was einen bedeutend erhöhten Anteil der Kreditoren am Gesamtkapital zur Folge hat. Dieser steigt nämlich von 4% im Jahre 1914 auf 15% im Jahre 1918¹⁾. Bei der Fleischindustrie liegen die Verhältnisse lange nicht so krass. Der Kreditorenindex klettert im Jahre 1919 auf 335, der Gesamtkapitalindex immerhin auf 254, der Anteil des kurzfristigen Fremdkapitals am Gesamtkapital steigt daher von 30% im Jahre 1914 auf nur 39% im Jahre 1919.

Bei der Beurteilung dieser beschriebenen Erscheinungen über den wechselnden Anteil des kurzfristigen Fremdkapitals am Gesamtkapital ist zu bedenken, dass ein dadurch etwa hervorgerufenen Missverhältnis zwischen dem Eigen- und dem Fremdkapital ganz bestimmte konjunkturpolitische Risiken in sich birgt, die desto bedeutender sein können, je grösser die Umsatz- und Gewinnschwankungen der betreffenden Betriebswirtschaft im Konjunkturzyklus sind, denn Umsatz und Gewinn stellen nun einmal die wichtigsten Voraussetzungen für die Erfüllung aller durch die Betriebswirtschaft übernommenen Kreditverpflichtungen dar. Eine Verschlechterung dieser beiden Grössen im Zuge konjunktureller Abschwächung könnte auch die Fähigkeit zur Erfüllung

1) Vgl. immer Tab.3, hier die Zeilen 34, 18 und 19, 9 und 10.

von Verbindlichkeiten herabmindern.¹⁾ In diesem Zusammenhang sei auch daran erinnert, dass die Abhängigkeit vom Willen der Kreditgeber, die mit der Aufnahme fremden Kapitals oftmals verbunden ist, gerade in konjunkturellen Abstiegsphasen recht unangenehm empfunden werden kann. Desgleichen drücken die hohen Zinssätze, deren Niveau gegebenenfalls noch von der Hochkonjunktur bestimmt wurde, in Krisenzeiten die eigene Erfolgsgrösse, besonders dann, wenn die Zinssätze nunmehr über dem durchschnittlichen Rentabilitätssatz liegen, zu dem sich das Gesamtkapital verzinst. Ferner ist zu bedenken, dass gerade in Krisenzeiten, die dringend erwünschte Abschüttelung der fremden Revormundung und der hohen Zinslasten infolge der eigenen angespannten Liquiditätslage schwerfallen dürfte. Für den Unternehmer sollte ein Sinken der Erfolgsgrösse schon ein ausreichendes Warnsignal sein - das in den hier zitierten Fällen ja auch sehr frühzeitig im Ablauf des Konjunkturzyklus erkennbar wird - keine weitere wesentliche Erhöhung des Fremdkapitals mehr zuzulassen. Dies gilt insbesondere für hoch zu verzinsende oder kurzfristig aufkündbare Kredite.

Das Deckungsverhältnis zwischen einzelnen Kapitalarten und einzelnen Vermögensteilen in seinen konjunkturbedingten Veränderungen muss ebenfalls als wichtige Grundlage für konjunkturorientierte Betriebspolitik angesprochen werden. Wendet man sich zunächst der Frage zu, inwieweit das Anlagevermögen durch Eigenkapital gedeckt ist, so gilt als allgemeine Faustregel, dass die Deckung des Anlagevermögens durch Eigenkapital immer gegeben sein sollte. Die betriebswirtschaftlichen Erfordernissen-jedoch wesentlich besser gerecht werdende Gegenüberstellung liegt hingegen in dem Verhältnis

1) Vgl. auch Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.128 und S.207 f.

Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital x 100
festem Kapitalbedarf

Bei diesem Verhältnis wird dem Umstand Rechnung getragen, dass es bei der Kapitalbereitstellung für den langfristig gebundenen Kapitalbedarf mehr auf die Fristigkeiten, denn auf die Eigentumsverhältnisse ankommt. Der langfristige Kapitalbedarf umfasst alle zur Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft unbedingt notwendigen Vermögensbestandteile, also auch bedeutende Teile des Umlaufvermögens wie den eisernen Bestand des Waren- oder Materiallagers, die Mindestausstattung mit flüssigen Mitteln usw..

Die konjunkturpolitische Bedeutung des Verhältnisses zwischen langfristig zur Verfügung stehendem Kapital und dem festen Kapitalbedarf bzw. - als Ersatz dafür - zwischen Eigenkapital und Anlagevermögen ergibt sich wiederum in Notzeiten, also vor allem in der Krise, wenn die Versuche besteht, dringende Verbindlichkeiten mit Vermögensanteilen abzudecken, die dem festen Kapitalbedarf zuzuzählen sind, was dann u.U. für den gesamten weiteren Betriebsvollzug die nachteiligsten Folgen haben kann.

An Hand der Zahlen von Schmaltz, die ja auf Veröffentlichungen gegründet sind, also nur Untersuchungsmöglichkeiten vom externen Standpunkt bieten, kann lediglich das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Anlagevermögen im Konjunkturzyklus verfolgt werden. Es muss hier durch das Verhältnis

Prozentanteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital x 100
Prozentanteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen

ersetzt werden. Bei Betrachtung der Ergebnisse in Tab.3 Zeile 38 und 39 zeigt sich, dass die Faustregel, das Anlagevermögen soll durch das Eigenkapital gedeckt sein, branchenmässig sehr verschieden gut erfüllt ist und dass es sich eben doch nur um einen ganz groben Anhaltspunkt handelt. Bei der Eisen- und Stahlindustrie ist das Anlagevermögen 1914 nur zu 74% durch Eigenkapital gedeckt,

erst wenn man den Anteil des langfristigen Fremdkapitals bei dem oben angegebenen Verhältnis dem Eigenkapital hinzuschlägt, ergibt sich eine Deckung zu rund 116%.¹⁾ Bei der Fleischindustrie hingegen ist das Anlagevermögen 1914 mit 181% durch das Eigenkapital gedeckt, was die völlig andere Struktur dieser Branche beleuchtet. Im allgemeinen verbessert sich das Deckungsverhältnis im Konjunkturanstieg (bei der Eisen- und Stahlindustrie mag man das Verhältnis in Tab.3 Zeile 36 oder auch Zeile 50 heranziehen) und verschlechtert sich nach der Hochkonjunktur wieder, dies bedeutet, dass der prozentuale Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen bei Konjunkturanstieg stärker sinkt als der prozentuale Anteil des Eigenkapitals (bzw. bei der Eisen- und Stahlindustrie auch des Eigenkapitals und des langfristigen Fremdkapitals) am Gesamtkapital. Bei Konjunkturabstieg ist es umgekehrt, was wiederum eine Bestätigung dafür ist, dass die Vermögensstruktur durch den Konjunkturanstieg nachhaltiger beeinflusst wird als die Kapitalstruktur. Als Hauptbewegungskomponenten kommt bei der Vermögensseite - wie schon besprochen - das Umlaufvermögen, bei der Kapitalseite der Posten kurzfristige Verbindlichkeiten in Betracht.

Das Verhältnis Umlaufvermögen

kurzfristige Verbindlichkeiten

stellt die L i q u i d i t ä t dar. Es unterliegt im Verlaufe des Konjunkturzyklus ebenfalls Schwankungen, wie die Zahlenangaben in Tab.15²⁾ und in Abb. g zeigen.

Die Beobachtung der Liquidität im Auf und Ab der Konjunktur soll eine möglichst optimale Liquiditätsgestaltung in allen Konjunkturphasen ermöglichen. Es dürfen im Verlaufe des Zyklus weder illiquide Zustände auf-

1) Vgl.Tab.3, Zeile 50.

2) Siehe unten Seite 206 f.

treten, deren Beseitigung hohe Kosten verursacht, noch sollte das Gegenteil geduldet werden, dass zu hohe liquide Mittel 1. Ordnung bereitstehen und damit einer werbenden Anlage weitgehend entzogen sind. Auch sollte mit der Liquiditätskontrolle jeweils das Streben nach hohem Kapitalumschlag verbunden sein, um durch eine Verkürzung der Kapitalgebundenhitsdauer den qualitativen Wert der Liquidität zu verbessern. Ferner ist zu bedenken, dass die Liquidierbarkeit einzelner Umlaufvermögensteile im Verlaufe des Konjunkturzyklus stark schwanken kann. In der Krise sind Waren teilweise überhaupt nicht mehr abzusetzen, noch dazu, wenn man Barzahlung erhalten möchte, Forderungen sind häufig eingefroren. Während des Aufschwungs gilt für diese zwei Hauptposten des Umlaufvermögens in bezug auf ihre Liquidierbarkeit eine völlig andere Beurteilung. Für den Unternehmer wird es sich daher empfehlen, nicht nur das oben angegebene grobe Verhältnis zu verfolgen, sondern flüssige Mittel verschiedener Ordnungsstufen zu unterscheiden, mögliche Kreditreserven und die laufenden Verpflichtungen der Betriebswirtschaft nach innen sowie auch die tatsächliche Fälligkeit der rechtlich kurzfristigen Verbindlichkeiten zu berücksichtigen. Im letzten Falle ist jedoch zu bedenken, dass wiederum gerade in der Krise, in der man auf Kredite u.U. am dringendsten angewiesen ist, tatsächliche Dauerkredite, die rechtlich jedoch kurzfristig aufkündbar sind, abberufen werden.

Für den Verlauf des Liquiditätsgrades, der hier durch das einleitend genannte Verhältnis repräsentiert wird, teilt Schmaltz¹⁾ an Hand seines Zahlenmaterials mit, dass sich das Verhältnis mit ansteigender Konjunktur bis zur Hochkonjunktur verschlechtere, von da ab bessere und in Krisenzeiten wieder die alte Höhe erreiche.

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse". S.232 ff.

Er bietet zum Liquiditätsverlauf in der us-amerikanischen Konjunktur 1914-1921 anschauliche Beispiele für einen Durchschnitt aus 188 Unternehmungen, zwei Produktionsgüter- und zwei Konsumartikelindustrien, die dies belegen.

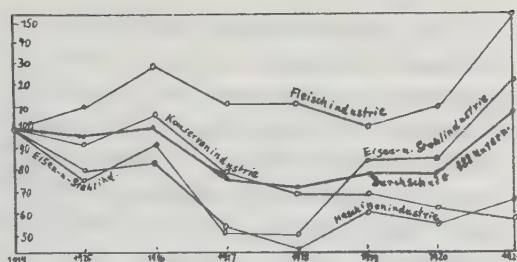
Tabelle 15

Der Liquiditätsgrad (Umsatzvermögen in Prozent der kurzfristigen Schulden) unter dem Einfluss der Konjunktur bei 188 Unternehmungen (Durchschnitt), zwei Produktionsmittel- und zwei Konsumartikelindustrien (Durchschnitte aus mehreren Unternehmungen) der USA 1914 bis 1921¹⁾

	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
Durchschnitt 188 Unternehmungen	356	338	353	262	258	283	283	385
1914 = 100	100	95	99	74	72	80	80	108
Eisen- und Stahlindustrie	455	340	412	234	229	372	380	551
1914 = 100	100	75	91	51	50	82	83	121
Maschinenin- dustrie	693	549	566	354	312	415	373	442
1914 = 100	100	79	82	51	45	60	54	64
Fleischindu- strie	176	193	255	195	195	175	207	271
1914 = 100	100	110	128	111	111	99	108	154
Konservenin- dustrie	181	168	188	141	124	124	113	101
1914 = 100	100	93	104	78	69	69	62	56

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.233 und 235.

Abb.g: Der Liquiditätsgrad unter dem Einfluss der Konjunktur bei 188 Unternehmen im Durchschnitt, zwei Produktionsmittel- und zwei Konsumartikelindustrien (relative Zahlen, 1914 = 100).¹⁾



Aus der Tabelle 15 und der dazugehörigen Abb.g ersieht man, dass die Tendenz in jedem Fall die gleiche ist.²⁾ Einem gewissen Höhepunkt im 1. Anstieg 1916 folgt die allgemeine Verschlechterungstendenz bis zur Hochkonjunktur 1918; danach setzt wieder eine Verbesserung der Verhältniszahl bis zur Krise 1921 ein.

Die vorliegenden Betrachtungen ergänzt Schmaltz noch durch Heranziehung des Umschlags des Gesamtkapitals und des Kreditorenumschlags. Es ergibt sich bei dem Durchschnitt aus 188 Unternehmen eine ausgesprochene Gegenläufigkeit zwischen dem Umschlag des Gesamtkapitals (der sich bei ansteigender Konjunktur beschleunigt, ab 1918 wieder sinkt) einerseits und dem Liquiditätsgrad und dem Kreditorenumschlag andererseits, was belegt, "dass eine höhere Umschlagsgeschwindigkeit des Kapitals eine geringere Liquidität möglich macht."³⁾ Beim Vergleich der Abb.g mit Tab. 3 Zeile 7/8 (Kapitalumschlag) und Zeile 20/21 (Kreditorenumschlag) lässt sich für die Eisen- und Stahlindustrie die gleiche Erscheinung feststellen, während sie bei der Fleischindustrie in allen drei der hier besprochenen Größen nicht eindeutig ist.

- 1) Aus: Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.235 und S.233
- 2) Die Sonderentwicklung der Konservenindustrie ab 1918 führt Schmaltz auf Gründe zurück, die "ausserhalb unserer Betrachtung" liegen. Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.236.
- 3) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 234.

Die beschriebenen Schwankungen des Liquiditätsgrades im Konjunkturverlauf erklären sich damit, dass die Umsatzsteigerungen der Konjunktur teilweise mit kurzfristigen Verbindlichkeiten finanziert werden müssen und dass die kurzfristigen Verbindlichkeiten dabei - auf ihren Ausgangspunkt bezogen - schneller steigen als das Umlaufvermögen. "In der Hochkonjunktur", sagt Schmaltz ¹⁾, "wird es immer schwieriger, Kredite zu bekommen, der Absatz stagniert und geht langsam zurück, die Warenbestände werden grösser, die Debitoren bleiben länger draussen ...". Dadurch trete eine rechnerische Verbesserung des Liquiditätsverhältnisses ein. Qualitativ gesehen sei aber trotzdem meist eine Verschlechterung gegeben, da sich die Umlaufgeschwindigkeit des Kapitals vermindert habe.

Schmidt ²⁾ erklärt das langsame Schlechterwerden der Liquidität im ansteigenden Teil der Konjunktur mit der Tatsache, dass beim Konjunkturanstieg gleichzeitig die Einkaufspreise für die Warenvorräte steigen (Materialpreise, Löhne, marktnahe Gemeinkosten) und dass der (inzwischen ebenfalls gestiegene) Verkaufspreis in der Praxis jedoch nur um den Teil des Erlöses gekürzt werde, der als Selbstkosten zu Anschaffungspreisen festgelegt sei. Die Differenz zwischen Verkaufspreis und Selbstkostenpreis zu Anschaffungspreisen werde als Gewinn ausgeschüttet. Praktisch benötige man jedoch zur substantziellen Wiederbeschaffung der Ware mehr als (in Gestalt der Selbstkosten zu Anschaffungspreisen) hierfür zurückbehalten. Man muss ja die inzwischen gestiegenen Wiederbeschaffungspreise zahlen. Die entstehende

1) Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S. 232.

2) Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S. 91.

Lücke zwischen Selbstkostenpreis zu Anschaffungspreisen und Selbstkostenpreis zu Wiederbeschaffungspreisen werden dann durch Kredite ausgefüllt. "Umgekehrt werde in Zeiten der Krise die plötzliche Senkung der Warenwerte, die als Verlust zur Verrechnung gelangt, dazu führen, dass der so einbehaltene Teil des Erlöses der verkauften Waren nicht wieder für Neueinkäufe von Waren in Anspruch genommen wird...." ¹⁾ So verbessere sich die Liquiditätssituation der Unternehmung. Für die Besserung der Liquidität in der Krise und Depression führt Schmidt noch ferner die Tatsache an, dass infolge der geschrumpften Absatzmengen auch eine relative Liquidation der Bestände vorgenommen wird. Auch nehme bei gesunkenen Verkaufspreisen die Summe der Debitoren ab. Ein Teil der eingehenden Aussenstände werde daher für neue Kredite auf niedrigerer Wertbasis nicht mehr benötigt und bessere so die Kassenlage der Betriebswirtschaft. Allerdings muss Schmidt ²⁾ die letzte Feststellung wiederum insofern einschränken, als er darauf hinweist, dass zum Zeitpunkt der Krise ein Teil der Aussenstände notleidend wird und insoweit keine Besserung der Liquidität gegeben sei.

Als Zusammenfassung der Ausführungen zum Thema "Die Beständebilanz unter dem Einfluss der Konjunktur" sei eine Zusammenstellung zitiert, die Deutsch ³⁾ veröffentlicht. Sie enthält in klarer und knapper Fassung die wesentlichen Gesichtspunkte, die in den von Deutsch herangezogenen vier Konjunkturphasen Tiefstand, Aufschwung, Hochspannung und Krise für das Anlage- und Betriebsvermögen, das Eigen- und Fremdkapital sowie die Bilanzziffer zu nennen sind. Die folgenden Ausführungen, die geringfügig gekürzt und zur Tabelle umgestaltet wurden, erhielten von Deutsch die Über-

-
- 1) Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", S.91 f., im Original gesperrt.
 - 2) Schmidt, F., "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre" S.92.
 - 3) Deutsch, P., a.a.O., S.178 ff.

schrift: "Die Tendenzen der Bilanzpositionen im Konjunkturablauf."

T i e f s t a n d

I. Anlagevermögen:

1. Reorganisation und Abschreibungen wegen Wertminderung:
 - a) weil eine volle Ausnutzung der Anlagen nicht mehr möglich ist,
 - b) weil sie in der Hausse zu teuer hergestellt wurden.
2. Nach zeitweiligem Stillstand im Ausbau Betriebserweiterungen für den kommenden Aufbau zu niedrigen Preisen.

II. Betriebsvermögen:

1. Steigende Geldbestände wegen Einziehung der Aussenstände.
2. Abdeckung der Bankkredite aus den eingehenden Debitoren.
Zu 1. und 2.: steigende Liquidität.
3. Verluste bei Debitoren.
4. Abschreibungen auf Waren und Effekten wegen Wertminderung.
5. Zunächst Warenstauung, dann Verringerung der Lagerbestände.

III. Eigenkapital:

1. Verminderung des Kapitals, bei Aktiengesellschaften Zusammenlegung von Aktien,
2. Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital.

A u f s c h w u n g

1. Betriebserweiterungen zu steigenden Preisen, Folge davon: Erhöhung der fixen Kosten.
2. Hohe Abschreibungen im Dienste der (stillen) Reservepolitik.

1. Betriebserweiterung:
 - a) einerseits Tendenz zur relativen Abnahme der Lagerbestände bei zunehmender Umschlaggeschwindigkeit,
 - b) andererseits steigende Spekulationslagerbildung.
2. Zunächst wachsende, dann sinkende Bankguthaben: Ansammlung frei gewordener und neu aufgenommener Mittel und deren Abgabe für die in I.1 und II.1 genannten Zwecke.
3. Zunahme der Debitoren.

1. Finanzierung der Betriebserweiterungen durch
 - a) Kapitalerhöhungen,
 - b) Verwendung von Gewinnen und Gewinnreserven zur Betriebserweiterung.
2. Reservebildung bei steigender Rendite des Kapitals. Sog. Thesaurie-

runbspolitik offener und stiller Reserven.

IV. Fremdkapital:

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Abdeckung von Bankkrediten (steigende Liquidität).2. Überleitung von Buchkredit in langfristige Obligationen und Hypothekarkredite infolge günstiger Lage des Kapitalmarktes. | <ol style="list-style-type: none">1. Steigende Inanspruchnahme von Lieferanten- und Bankkredit.2. Aufnahme von Obligationenkapital |
|---|---|

V. Bilanzziffer:

Erst abnehmend, dann langsam zunehmend.

Steigend.

H o c h s p a n n u n g

K r i s e

I. Anlagevermögen:

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Verspätete Neugründungen und Betriebserweiterungen.2. Wie Ziffer 2 im Aufschwung. | <ol style="list-style-type: none">1. Undurchführbarkeit von Anlagenerweiterungen.2. Nur teilweise Ausnutzung der vorhandenen Anlagen.3. Wertminderung wegen Preissturz. |
|---|---|

II. Betriebsvermögen:

Wie Aufschwung (Illiquidität).

1. Geringe Geldbestände.
2. Hohe Aussenstände.
3. Wertverluste am Betriebsvermögen.

III. Eigenkapital:

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Unmöglichkeit der Neuaufnahme von Eigenkapital.2. Reservebildung vorsichtiger Unternehmungen. | <ol style="list-style-type: none">1. Schlechte Rendite des Eigenkapitals, nicht selten hohe Verluste. |
|---|---|

IV. Fremdkapital:

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Aufnahme von kurzfristigem Bankkredit zur Finanzierung von Wareneinkäufen, wegen der ungünstigen Verfassung des Kapitalmarktes aber auch für Erweiterung der Anlagen.2. Zu hohe Inanspruchnahme von Lieferantenkredit. | <ol style="list-style-type: none">1. Einfrieren der kurzfristigen Kredite wegen Unmöglichkeit, sie abzudecken.2. Hohe Verpflichtungen. |
|--|---|

V. Bilanzziffer:

Höhepunkt.

Abstieg vom Höhepunkt
zum Tiefpunkt.

2. Die Rentabilität unter dem Einfluss der Konjunktur

Die Rentabilität stellt das Schlussglied unter die wertenden Aussagen der betrieblichen Tätigkeit von Standpunkt des Kapitaleinsatzes dar. Sie gibt - unverfälscht errechnet - den summarischen Ausdruck für die Wirtschaftlichkeit des Kapitaleinsatzes. Ihre Beobachtung ist selbstverständlich vordringliche Aufgabe des Unternehmers, der stets bestrebt sein wird, sie zu verbessern. Allerdings ist eine Rentabilitätsrechnung nur für solche Betriebswirtschaften sinnvoll, bei denen der Faktor Kapital auch in angemessenem Masse an der Erzielung des Betriebsergebnisses beteiligt war.

Die Bezugsgrößen für die Berechnung der Rentabilität sind für den ausserhalb der Betriebswirtschaft stehenden Interessenten oftmals schwer in ihrer unverfälschten Gestaltungshöhe zu erhalten. Dies gilt besonders bei den deutschen Bilanzierungsgewohnheiten, die weder ein richtiges Kapital, noch einen richtigen Erfolg erkennen lassen, soweit es sich um Angaben handelt, die zur Veröffentlichung bestimmt sind. Infolgedessen ist die Rentabilitätsbeobachtung an Hand der in Deutschland zugänglichen Veröffentlichungen der Jahresabschlüsse der Aktiengesellschaften nur wenig aussagekräftig, da zu viele bilanzpolitische Zwecksetzungen die schliesslich veröffentlichten Angaben gestaltet haben. Anders wird hingegen der Unternehmer als Grundlage seiner Betriebsdispositionen die echte Rentabilität seines Unternehmens im Konjunktur-

zyklus mit Nutzen verfolgen können. Von der Vielzahl der sich ihm anbietenden Gewinn- und Kapitalgrößen¹⁾ sei für seine Zwecke nur das Verhältnis

$$\frac{\text{Produktionsgewinn} \times 100}{\text{betriebsnotwendigem Kapital}}$$
 hervorgehoben, während

vom betriebsexternen Standpunkt wohl nur im allgemeinen das Verhältnis $\frac{\text{ausgewiesener Gewinn} \times 100}{\text{Bilanzkapital mit bilanzpolitischem Einschl.}}$

oder das Verhältnis $\frac{\text{ausgewiesener Gewinn} \times 100}{\text{Gesamtkapital auf Grund der Kapitalisierungsrechnung}}$ gebildet werden kann.

Die Rentabilität wird durch den Stand der Grössen Gewinn und Kapital gestaltet. Indirekt ist sie auch von der Grösse des Umsatzes abhängig, da dieser mitbestimmend für den Gewinn ist, ausserdem Umsatzgewinnrate und Kapitalumschlag mitgestaltet.

Innerhalb der verschiedenen Bewegungskombinationen zwischen den Grössen der "Kapitalistischen Grundrechnung"²⁾ wurde oben³⁾ schon der Fall unter a) in seiner konjunkturpolitischen Bedeutung für die Rentabilität gewürdigt und gesagt, dass Kapitalverminderungen Rentabilitätsverbesserungen zur Folge haben, und zwar in der Weise,

1) Sie sind ausführlich in meiner Diplomarbeit "Die Betriebsanalyse", München 1948, S.101 ff. dargestellt.

2) Siehe Arion, W., a.a.O., S.6/7.

- diese sind a) Kapital variabel, Umsatz und Gewinn fix;
b) Umsatz variabel, Kapital und Gewinn fix;
c) Gewinn variabel, Umsatz und Kapital fix;
d) Umsatz und Gewinn variabel, Kapital fix;
e) Kapital, Umsatz und Gewinn variabel.

Die Beziehungen der einzelnen Faktoren der "Kapitalistischen Grundrechnung" in bezug auf die Rentabilität wurden von mir an Hand ausführlicher Beispiele in einer Klausurarbeit im Rahmen des betriebswirtschaftlichen Hauptseminars des Herrn Prof.Dr. Möhle, Sommersemester 1948, Universität München, dargestellt. Auf sie sei hier verwiesen.

3) Hauptteil III B 2, Seite 155.

dass bei gleichen Beträgen der Kapitalreduzierung progressive Rentabilitätserniedrigungen zu verzeichnen sind. Daneben erscheinen Massnahmen, die der Kapitalverkleinerung dienen, etwa Beschleunigung des Lager- und Debitorenumschlags, Verkürzung der Produktionszeit, Liquiditätskontrolle zwecks Abstossung aller nicht erforderlichen Kapitalteile usw., so überaus wertvoll. Allen Versuchen, die zu einer Erhöhung des Kapitals führen können, wie sie besonders in Erweiterungswünschen bei Konjunkturanstieg oder Hochkonjunktur an den Unternehmer herantreten, sollte daneben möglichst widerstanden werden, da Kapitalerhöhungen Rentabilitätsverschlechterungen nach sich ziehen. Bei gleichen Einheiten, um die sich das Kapital erhöht, vermindert sich die Rentabilität mit fallenden Quoten, also degressiv.

Es wurde ebenfalls schon erwähnt, dass Umsatzschwankungen, die ja als Hauptcharakteristikum des konjunkturellen Einflusses auf die Betriebswirtschaft bezeichnet wurden, in Bezug auf die Rentabilitätsgestaltung nur dann Bedeutung gewinnen, wenn dadurch gleichzeitig Erfolg oder/und Kapital verändert werden. Praktisch sind also Umsatzveränderungen bei gleichen Kapital und nicht veränderten Gewinnen, vom Rentabilitätsstandpunkt aus, sinnlos (Fall b).

Gewinnveränderungen - sei es durch Preiserhöhungen und Steigerung der Umsatzgewinnrate oder auch durch absolute oder relative Kostensenkungen veranlasst - haben hingegen proportional zur Gewinnerniedrigung steigende Rentabilitätsergebnisse zur Folge; bei Gewinnsenkungen und sonst gleichen Kapital- und Umsatzverhältnissen, wie dies gegebenenfalls für das Stadium der Hochkonjunktur zutreffen kann, sinkt die Rentabilität ebenfalls, und zwar wiederum gerade proportional zur Gewinnsenkung. (Fall c)

Die Wirkung des Falles d) auf die Rentabilität ist die gleiche wie beim Fall c). Die neu hinzutretende Um-

satzänderung an sich ist rentabilitätsneutral, nur indirekt als Mittel der Erfolgssteigerung gewinnt sie ihre Bedeutung. Gewinn- und Umsatzerhöhungen werden häufig für die Zeit des ersten Konjunkturanstiegs zutreffen, zu dem noch keine nennenswerten Erhöhungen des Umlaufvermögens und schon gar nicht des Anlagevermögens und damit der Kapitalbezugsbasis gegeben sind. In diesem Falle kann die Gewinnsteigerung auch bei Beibehaltung des bisherigen Gewinnsatzes - oder sogar bei leichter Senkung desselben - erzielt werden, da der Stückgewinn häufiger hereinkommt. Bei Senkungen des Gewinnsatzes kommt es allerdings auf die Verhältnismässigkeit dieser Massnahme in bezug auf die Umsatzsteigerung entscheidend an. Findeisen¹⁾ kennzeichnet diese Entwicklung mit folgenden Worten: "Die Kosten werden absolut gesteigert, der Ertrag relativ gemindert und trotzdem gesteigerte Gewinne durch relative Kostenminderung."

Der Fall e (Kapital, Umsatz und Gewinn variabel) ist der isolierenden Betrachtung am weitesten entrückt. Besonders bei Ende des Anstiegs, wenn der Betrieb bereits ausgelastet ist, wird sich eine weitere Gewinnsteigerung über erhöhte Umsätze nur mit einer gleichzeitigen Betriebserweiterung (=Kapitalerhöhung, vgl. die Entwicklung der Anlagen in Tab.3 Zeile24)erhoffen lassen. Zu dem oben behandelten Fall der Umsatz- und Gewinnsteigerung tritt noch die Kapitalsteigerung hinzu. Wichtig für eine positive Wirkung auf die Rentabilität ist dann das Verhältnis, in dem die drei Grössen gesteigert werden. Die Entwicklung der einzelnen Grössen muss sich so gestalten, dass durch die Umsatzsteigerung der Gewinn so weit erhöht werden kann, dass sich auf das gestiegene Kapital eine höhere Rentabilität ergibt, wobei die Umsatzsteigerung - wie oben beschrieben - mit einer Preissenkung ver-

1) Findeisen, F., a.a.O., S.216.

bunden sein kann. Es wurde schon mehrfach hervorgehoben, dass Marktbeobachtung und Konjunkturprognose recht fundierte Anhaltspunkte für die Berechtigung einer Erweiterung, besonders der Anlagen, geben müssen, wenn es nicht Enttäuschungen hinsichtlich der künftigen Preis-, Umsatz- und damit Gewinnentwicklung und damit letztlich der Rentabilitätsentwicklung geben soll, denn durch Anlagen-erhöhungen wird die Rentabilitätsaussage gleich von zwei Komponenten her gedrückt: in degressiver Weise durch die vermehrte Kapitalbasis, in proportionaler Weise durch den verminderten Gewinn, der durch die Erhöhung des festen Aufwands betroffen wird.

Vom Unternehmer müssen die eben kurz dargestellten verschiedenen Beeinflussungsqualitäten, die durch Veränderungen von Gewinn und Kapital, bzw. von Umsatzgewinnrate und Kapitalumschlag gegeben sind, für die Gestaltung der Rentabilität genau beherrscht werden. Nur so wird es ihm gelingen können, die Auswirkung der Konjunktur in den Bereichen der Erfolgs- und Kapitalgestaltung als solche zu erkennen und zu beobachten und ihre Bedeutung für die Gestaltung der Rentabilität voll zu würdigen. In einer Beherrschung des Beobachtungsinstrumentariums und in der Kenntnis der funktionalen Beziehungen der hier betroffenen Grössen zueinander und im Hinblick auf die Rentabilität liegt dann auch die Voraussetzung zur Gestaltung einer zweckmässigen konjunkturorientierten Betriebspolitik.¹⁾

Wegen der eingangs erwähnten Materialschwierigkeiten sei für die Verfolgung der Rentabilität im Konjunkturzyklus wiederum auf das von Schmaltz dargebotene Zahlenma-

1) Vgl. zu diesem Thema auch die Ausführungen bei Schmaltz, K., "Betriebsanalyse", S.73 ff und bei Viel J., a.a.O., S.206, die jedoch nicht angeben, in welcher qualitativen Art sich Veränderungen eines Faktors, z.B. des Kapitals oder des Kapitalumschlags, auf die Gestaltung der Rentabilität auswirken.

terial zurückgegriffen. Wie die Tabelle 3, Zeile 42/43, veranschaulicht, steigt die Rentabilität schon im Jahre 1915 leicht an. Das Jahr 1916 (Aufschwung) bringt bereits in beiden zitierten Industrien den schärfsten Rentabilitätsanstieg, veranlasst durch stark sich vermehrende Gewinne bei steigender Umsatzgewinnrate und steigenden Umsätzen und fast noch unverändertem Gesamtkapital. Das Ende des Jahres 1916 bringt aber bereits in der Eisen- und Stahlindustrie den Höhepunkt, in der Fleischindustrie nahezu eine Stabilisierung auf erreichtem Niveau und ein Jahr später, 1917, das Ende der steigenden Rentabilität. Vom Jahre 1916 (Eisen- und Stahlindustrie) bzw. vom Jahre 1917 (Fleischindustrie) an verschlechterten sich sowohl Gewinn und Umsatzgewinnrate wie auch - besonders bei der Fleischindustrie - der Stand des Gesamtkapitals, so dass sich die Rentabilität für den Rest des Aufschwungs und während der gesamten Hochkonjunktur (ausgenommen eine kleine Verbesserung im Jahre 1920 bei der Eisen- und Stahlindustrie infolge der konjunkturellen Sonderbelebung) - und erst recht im Krisenjahr - laufend verschlechtert. Sie sinkt in der Fleischindustrie bereits noch während der Hochkonjunktur (1919) unter den Stand von 1914 und verwandelt sich schliesslich im Krisenjahr 1921 in eine negative Grösse. Berücksichtigt man die unterschiedlichen Ausgangspunkte für die Errechnung der Indexzahlen (Eisen- und Stahlindustrie 1%, Fleischindustrie rd. 4%), betrachtet auch die maximalen Ausschläge (Eisen- und Stahlindustrie rd. 12%, Fleischindustrie rd. 8 %), so wird wieder die besondere Konjunkturrempfindlichkeit der hier beispielsweise herangezogenen Produktionsgüterindustrie deutlich. Die stärkeren Rentabilitätsausschläge bei der Eisen- und Stahlindustrie rühren von einer sprunghaft gestiegenen Gewinngrösse bei verhältnismässig konstantem Gesamtkapital her.

3. Das immaterielle Kapital unter dem Einfluss der Konjunktur

Der Einfluss der Konjunktur auf das immaterielle Kapital ist verständlicherweise recht schwer zu verfolgen, da man ja das, was eigentlich den Wert des immateriellen Kapitals repräsentiert, nämlich Firmenwert, Kundenstamm, Standort, Patent- und Konzessionsrechte, Mitarbeiterstamm, Güte der Organisation, Erfahrungsschatz usw.,¹⁾ selbst nur sehr schwer zahlenmässig erfassen und deswegen grösstenteils auch nicht auf Schwankungen nach Höhe und Zusammensetzung hin im Konjunkturzyklus exakt beobachten kann. Immerhin stellen die aufgezählten Punkte für manche Betriebswirtschaften ausserordentlich wichtige Grössen dar, deren Bildung und Bewahrung mit das Hauptanliegen der Betriebsleitung ist. Immaterielle Kapitalwerte unterliegen selbstverständlich auch den Möglichkeiten einer weiteren Ausdehnung oder Schrumpfung, und dies u.U. gerade im Verlaufe der Konjunkturschwankungen.

Besonders wichtig innerhalb aller Faktoren, die zur Gestaltung des immateriellen Kapitals beitragen, ist zweifellos der menschliche Faktor. Sei es, dass dieser in Gestalt der Einschätzungen zur Geltung kommt, die ein bewährter Kundenstamm dem Unternehmen entgegenbringt, sei es, dass Qualifizierung, Einarbeitung, Treue und Arbeitswilligkeit der Mitarbeiter in jeglicher Position den immateriellen Wert des Unternehmens mitbegründen. Da menschliche Wertschätzungen und Eigenschaften ganz entscheidend für die Höhe des immateriellen Kapitals sind, ist es auch verständlich, dass sich im Laufe der Konjunkturschwankungen mit einer Wandlung der Kundenvorstellungen über die Dringlichkeit der Befriedigung dieser oder

1) Vgl. Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S. 109.

jener Bedürfnisse, je nach der Art der Betriebswirtschaft, entsprechende Wandlungen in der durch diesen Faktor bedingten Höhe des immateriellen Kapitals einer Betriebswirtschaft ergeben. Das gleiche lässt sich auch hinsichtlich des Mitarbeiterstammes sagen, falls die Fluktuation eine gewisse Rolle spielt.

Eine bedeutende Rolle für die Gestaltung des immateriellen Kapitals im Konjunkturverlauf spielt zweifellos auch der Spezialisierungsgrad der Betriebswirtschaft. Wie Rössle,¹⁾ feststellt, sind hochspezialisierte Betriebswirtschaften zwar im Aufschwung höchst leistungsfähig, "in der Krise dagegen stark empfindlich." Durch diese Überlegung gewinnt die Feststellung, dass es sich um Betriebswirtschaften mit manueller, maschineller oder automatischer Fertigung, um solche der Einzel-, Serien- oder Massenfertigung oder um Betriebswirtschaften, die (nur oder vorwiegend) gegen Auftrag bzw. ausschliesslich "für den noch 'unbekannten' Käufer produzieren"²⁾ einen weiteren Aspekt, der sich auf den Stand des immateriellen Kapitals bezieht, die "je nach der Wirtschaftslage (Konjunktur)"²⁾ verschieden sein wird.

Auch die Zusammenhänge zwischen dem Werbeaufwand und der Höhe des immateriellen Kapitals werden im Konjunkturablauf wirksam. Das für Werbezwecke eingesetzte materielle Kapital verwandelt sich "insofern in immaterielles, als eine gut organisierte und eindringliche Werbung zur Steigerung des Gesamtwertes der Betriebswirtschaft führt."³⁾ Da nun, wie verschiedene Untersuchungen, über die z.B. Grünbaum⁴⁾ und Schäfer⁵⁾ berichten⁶⁾, ergaben,

1) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.88.

2) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.88.

3) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.97.

4) Grünbaum, H., a.a.O., S.27.

5) Schäfer, B., "Die Anwendung der Konjunkturvorhersage..", S.33.

6) siehe oben S. 134, Fussnote, wo näher auf die angegebenen Schriften eingegangen wurde.

dass in der Hochkonjunktur die grössten Reklameanstrengungen gemacht werden, erhält die Überlegung, das immaterielle Kapital sei in der Hochkonjunktur auf jeden Fall höher als in der Depression, noch von dieser Seite her eine Ergänzung. In diesem Zusammenhang sei auch der von Rössle¹⁾ gebrachte Satz, Werbeaufwand stelle "gewissermassen Reparaturaufwand des Firmenwertes" dar, zitiert und daran die Forderung geknüpft, gerade in Krise, Depression und beginnendem Aufschwung die Werbeanstrengungen zu intensivieren, während sie im Stadium des endenden Aufschwungs und in der Hochkonjunktur oftmals noch zur überoptimalen Beschäftigung des Betriebes beitragen, vielleicht auch falsche Erweiterungsdispositionen veranlassen, somit eigentlich schlechte Dienste erweisen. Ferner ist zu bedenken, dass der Verkaufserlös auch Abschreibungsbestandteile auf das immaterielle Kapital enthält. Für die Bemessung des auszuschüttenden Gewinns und die weiteren Dispositionen auf Grund der Umsatz- und Gewinnhöhen ist auch dies zu bedenken.²⁾

Die Erfassung einzelner immaterieller Werte ist mit Hilfe von Statistiken und Kennzahlen möglich, wenn etwa Standortlage, Kundenstamm und Kundenzusammensetzung (Umsatz pro Kunde oder pro Käufer), Qualität und Kontinuität der Belegschaft (Fluktuationsziffer) näher untersucht werden sollen. Eine Werturteilsgewinnung wird häufig nur durch Vergleich der entsprechenden Zahlen mit vergleichbaren anderen Betriebswirtschaften oder Abteilungen möglich sein, die Umrechnung in konkrete Kapitalgrössen wirft jedoch auch hier wieder gewisse Probleme auf. Eine überschlägige Methode für die Berechnung des immateriellen Kapitals bildet beispielsweise die Kapi-

1) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.97.

2) Vgl. hierzu auch Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.157.

talisierung des durchschnittlichen Reingewinns (plus Fremdkapitalzinsen), etwa der letzten fünf Jahre, zu einem Zinsfuss, dessen Grössenansatz allerdings wiederum problematisch ist. Wie Rössle¹⁾ ausführt, ist der Firmenwert "dann der Differenzbetrag zwischen dem so errechneten Ertragswert und dem Vermögen (= Gesamtsumme der einzelnen Teilwerte), vorausgesetzt, dass in den Vermögenswerten keine materiellen stillen Reserven enthalten sind."²⁾ Zu erwähnen wäre noch, dass für manche immaterielle Vermögenswerte ein konkreter Anhaltspunkt in Gestalt des Kaufpreises bei derivativem Erwerb vorliegt. Abgesehen davon, dass ein solchermassen aktivierter Posten möglichst schnell wieder abgeschrieben werden soll und sein zahlenmässiger Ausweis somit wieder verlorengeht, stellt aber auch diese Grösse nur einen Hilfswert dar, da die Methoden zu seiner Ermittlung keine Sicherheit der Bestimmung bieten.³⁾

Die Untersuchung der "periodischen Schwankungen" des immateriellen Kapitals, wie sie Rössle⁴⁾ gelegentlich für zweckmässig hält, hat zur Voraussetzung, dass man für gewisse Zeiträume, wollte man das oben angeführte Kapitalisierungsverfahren anwenden, den unverfälschten Reingewinn und das Gesamtkapital besitzt. In dem Schmaltz'schen Zahlenmaterial sind Reingewinn und Gesamtkapital angegeben, allerdings nicht für die Zeit vor 1914, so dass eine Errechnung des durchschnittlichen

1) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.109.

2) Weitere Berechnungsmethoden für die Ermittlung des gesamten immateriellen Kapitals gibt z.B. Gutenberg, E., a.a.O., S.2040 ff., auf den hier verwiesen wird. Siehe hierzu auch: Nicklisch, H., a.a.O., und Schmalenbach, E., "Finanzierungen".

3) Siehe vor allem Gutenberg, E., a.a.O., S.2040 ff.

4) Rössle, K., "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", S.109.

Reingewinns der letzten fünf Jahre für alle Jahre des hier angeführten Konjunkturzyklus nicht möglich ist. Kapitalisiert man hingegen den einzelnen Jahresgewinn beispielsweise mit dem Zinsfuss von 5% und ermittelt die Differenz zwischen dem sich so ergebenden Betrag, der materielles und immaterielles Kapital enthalten soll, und dem ausgewiesenen Gesamtkapital, so ergibt sich ein äusserst empfindliches Bild.

Tabelle 16

Das Kapital auf Grund der Kapitalisierung des jährlich ausgewiesenen Reingewinnes bei Zugrundelegung von 5% Kapitalisierungszinsfuss verglichen mit dem ausgewiesenen Gesamtkapital in Mill.Dollar in zwei ausgewählten Industriezweigen der USA von 1914 bis 1921 (Zahlen für Reingewinn und ausgewiesenes Gesamtkapital siehe Tabelle 3, Zeile 3 und 9)

Zeile		1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
	Eisen- und Stahlindustrie:								
1	Kapital auf Grund der Kapi- talisierung des jährl. Reingewinns (5%)	440	1640	6080	5440	3240	1880	2580	540
2	Ausgewiese- nes Gesamtkapital	2100	2140	2400	2820	2940	2740	2820	2620
3	Differenz zwi- schen Zeile 1 und 2	-1660	-500	+3680	+2620	+300	-860	-240	-2130

Zeile	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
	Fleischindustrie:							
4	Kapital auf Grund der Kapitalisierung des jährl.Rein- gewinns (5%)							
	400	560	940	1320	880	640	1,3	-10,4
5	Ausgewie- senes Ge- samtkapi- tal							
	468	507	567	777	1020	1190	1180	993
6	Differenz zwischen Zeile 4 und 5							
	-68	+53	+373	+543	-140	-550	-1179,7	-1003,4

Zu Beginn und zu Ende des Konjunkturzyklus liegt das auf Grund der so gehandhabten Kapitalisierungsrechnung ermittelte Kapital bedeutend unter dem ausgewiesenen Kapital, in den Jahren 1915, 1916, 1917 (Fleischindustrie) bzw. 1916, 1917 und 1918 (Eisen- und Stahlindustrie) liegt es teils wesentlich über ihm. So problematisch diese in Tab.16 wiedergegebenen Grössen für das positive oder negative immaterielle Kapital auch sein mögen - eine Beurteilung der absoluten Grösse des immateriellen Kapitals lassen sie jedenfalls nicht zu -, so erhellt doch ebenso klar die Tendenz, der alle Geschäftswerte mit dem schwankenden Geschäftsgang im Konjunkturzyklus unterliegen. In der Depression und in der Krise sinken sie unter ihren nominellen Ausweis, in Zeiten des Aufschwungs und zu Anfang der Hochkonjunktur steigen sie teils wesentlich über ihren ausgewiesenen Wert. In der Hochkonjunktur und erst recht in der Hochspannung werden die in der Betriebswirtschaft investierten Werte, misst man sie an der Kapitalisierung des erzielten Gewinns, bereits wieder problematischer und sinken.

N a c h w o r t

Hiermit wäre die Behandlung des Themas, soweit dies im Rahmen einer Dissertation überhaupt geschehen kann, abgeschlossen. Es ging hierbei um das Problem der Erfassung und Beobachtung von Branchen- und Betriebskonjunkturen, kurz Spezialkonjunkturen, deren Verlauf, wie die Beispiele des Abschnittes II und III zeigten, oftmals recht erheblich von dem Verlauf der sogenannten allgemeinen Konjunktur abweichen kann. Durch die Kenntnis dieser Abweichungen, die exakt nur bei richtiger Handhabung der möglichen Hilfsmittel zur Erfassung und Beobachtung von Spezialkonjunkturen vermittelt werden kann, wird dem Unternehmer eine weitere Grundlage zur Ausrichtung seiner konjunkturorientierten Betriebspolitik gegeben, die ergänzend zu allgemeinen Wirtschaftsinformationen tritt. Auf diese Weise sollen die Voraussetzungen gebessert werden, um das Unternehmen durch das Auf und Ab der Konjunkturschwankungen möglichst risikolos zu steuern und eine möglichst optimale Erfüllung der betrieblichen Zwecksetzung zu sichern.

Nach einleitenden Ausführungen, die der Begriffsklärung und der Herausstellung des betriebswirtschaftlichen Aspektes beim Konjunkturproblem dienten, insbesondere auch Untersuchungsstandort, Materialfragen und Untersuchungsstandpunkt klärten, war zunächst im I. Abschnitt des Hauptteils zu erörtern, inwieweit Kennzeichnungsmöglichkeiten für die allgemeine Konjunktur gegeben sind und in welcher Weise sich die allgemeine Konjunkturentwicklung in den hier besonders interessierenden Zeiträumen und Gebieten gestaltete, um dadurch für die Feststellung des Abweichens von Spezialkonjunkturen die notwendige Ausgangsbasis zu gewinnen.

Der II. Abschnitt des Hauptteils betraf sodann die Differenzierungen der allgemeinen Konjunktur in den Branchenkonjunkturen, wobei an Beispielen aus der westdeutschen Wirtschaftsentwicklung 1948 bis 1955 die wichtigsten Möglichkeiten der Erfassung und Beobachtung von Branchenkonjunkturen besprochen wurden.

Der III. Abschnitt des Hauptteils schliesslich war den betrieblichen Reflexen auf die Konjunktur gewidmet und brachte Überlegungen, in welcher Weise sich Auswirkungen der allgemeinen und der entsprechenden Branchenkonjunktur in dem Erscheinungsbild der einzelnen Betriebswirtschaft erkennen lassen. Auch hierbei wurde in vielen Fällen die praktische Arbeitsweise möglicher Methoden zur Erfassung und Beobachtung betrieblicher Reflexe auf die Konjunktur an Beispielen gezeigt.

Literaturverzeichnis

- Altschul, L. "Berechnung und Ausschaltung von Saisonschwankungen", Karlsruhe 1927
- Anderson, O. "Die Korrelationsrechnung in der Konjunkturforschung, Ein Beitrag zur Analyse von Zeitreihen", Bonn 1929
- Anderson, O. "Zur Problematik der empirisch-statistischen Konjunkturforschung", Bonn 1929
- Anderson, O., jun. "Konjunkturtest und Statistik, Möglichkeiten und Grenzen der Quantifizierung von Testergebnissen", in Allg.Stat.Archiv, Bd.35, Heft 3, Mchn.1951
- Anderson, O., jun. "Zur Frage der Quantifizierung des Konjunkturtestes", in: Allg.Stat.Archiv, Bd.36, Heft 3, Mchn.1952
- Beckmann, L. "Die betriebswirtschaftliche Finanzierung, Stgt.1949
- Bliss, J.H. "Financial and Operating Ratios in Management", N.Y.1923
- Bachofen, F. "Gewinn- und Verlustrechnung mit besonderer Darstellung des Konjunkturgewinns und des Betriebsgewinns", Z.f.Handelswissenschaftl.Forschung, XII.Jg., 1917/18, S.231 ff.
- Bouniatian, M. "Wirtschaftskrisen und Überkapitalisation, Eine Untersuchung über die Erscheinungsformen und Ursachen der periodischen Wirtschaftskrisen", München 1908
- Brasch, H.D. "Wege zur Ermittlung der Einzelkonjunktur", Betr.Hundschau, Leipzig 1926, Heft 6, S.100
- Copeland, H. "The Readjustment of Operating Expenses", The Review of Economic Statistics, Bd.III, Cambridge, Mass,1921 S.337
- le Coutre, E. "Praxis der Bilanzkritik", Band I: "Ziele und Grundlagen der Bilanzkritik", Band II: "Kritik der Vermögenslage", Berlin/Wien 1926

- Deutsch, P. "Konjunktur und Unternehmung; Die Konjunkturprobleme vom Standpunkt der betriebswirtschaftlichen Forschung und der Wirtschaftspraxis", Bln.1929
- Deutsche Statistische Gesellschaft (Herausgeber) "Hefte der Deutschen Statistischen Gesellschaft", Reihe B "Marktbeobachtung im Betrieb", Heft Nr.1 "Informationsstellen und Wirtschaftsinstitute", Stuttgart 1953
- Donner, O. "Die Saisonschwankungen als Problem der Konjunkturforschung", Sonderheft 6 der Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Bln.1928
- Eucken, W. "Die Grundlagen der Nationalökonomie", 6.Aufl., Berlin 1950
- Findeisen, F. "Wege zur Gewinnsteigerung", Z.f.d. ges.Staatswiss., 82.Bd., 2.H., 1927, S.288
- Fischer, G. "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", 6.Aufl., Heidelberg 1952
- Fischer, G. "Betriebliche Marktwirtschaftslehre", Heidelberg 1953
- Fratz, L. "Der Niederschlag konjunktureller Entwicklungen in der Kostenstruktur. Eine industriegewirtschaftliche Studie", herausgegeben vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1949
- Gloger, K. "Konjunkturbeobachtung in Unternehmung und Unternehmerverbänden", Bln.1928
- Grünbaum, H. "Die Umsatzenschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik", Sonderheft 10 der Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Bln.1928
- Gutenberg, Erich Aufsatz "Geschäftswert" im H.F. der Betriebswirtschaft, 2.Aufl., 1.Bd. Stgt. 1958, Seite 2040 ff.
- Maas, A. de "Standard costs as a Basis of Management and Industrial Control", Annalen o. Betriebswirtschaft, 1927

- Haberler, G. "Prosperität und Depression. Eine theoretische Untersuchung der Konjunkturbewegungen", 1. deutsche Aufl. Bern 1948, 2. deutsche Auflage Tüb. und Zürich 1955
- Hann, A. "Die Fata Morgana der Wirtschaftsprophetie", in Z.f.d.ges.Kreditwesen, Jg.1952, S.444 f.
- Hansen, A. "Fiscal Policy and Business Cycles", N.Y. 1941
- Hennig, H. "Die Ausschaltung von saisonmässigen und säkularen Schwankungen aus Wirtschaftskurven", in Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung 1926, Erg.Heft 1
- Herrmann, I. "Einflüsse der Konjunktur auf die Kostengestaltung", Betriebswirtschaftliche Rundschau, Jg.1928, S.52 und 80
- Herrmann, W. "Konjunkturforschung und Konjunktur-Berichterstattung nach dem Kriege", Z.f.handelsswiss.Forschung, 4.Jg.1952, S.49 ff
- Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München (Herausgeber)
 "Wirtschaftskonjunktur. Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München", Teil I und II, erscheint vierteljährlich seit 1948 in München
 "Im Blick der Ifo. Die Westdeutsche Wirtschaft - Rückblick, Stand, Ausblick", München, Februar 1956
 "Ifo-Wirtschaftsbilder. Kurven und Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung", Ausgabe A.: "Allgemeine Wirtschaftsentwicklung", München, Ende 1951 und 1955
- Jbar, M.A. "Die Konjunkturschwankungen", Tüb. und Zürich 1952
- Julien, C. "Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis", Paris 1862, 2.Aufl.1889

- Keynes, J.M. "The General Theory of Employment, Interest and Money", London 1936
- Kondratieff, N.D. "Die langen Wellen der Konjunktur", in: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, 1926
- Kuznets, S. "Wesen und Bedeutung des Trends. Zur Theorie der säkularen Bewegungen", Bonn 1930
- Kraus, O. "Konjunktur und Beschäftigung", München 1954
- Angelütge, H., und Marquardt, W. "Das Konjunkturtestverfahren. Aufgabe, Methode, Erkenntniswert", in der "Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung", Nr.13, München 1951 (auf diese Schrift wurde bei den Seitenangaben Bezug genommen), ausserdem noch im Allg.Stat-Archiv, 35.Bd., 3.Heft, München 1951
- Lehmann, M.R. "Die industrielle Kalkulation", Berlin Wien 1925
- Leitner, F. "Die Kontrolle in kaufmännischen Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung der Bilanz- und Wirtschaftlichkeitsprüfungen", 4.Aufl., Frankfurt/Main 1934
- Lopinski, H. "Auswertung der Statistik für die Marktbeobachtung", Heft 1-4, Stgt.1954
- Lüttecke, W. "Konjunkturstatistik des Grossbetriebs", Lpz.1931
- Lutz, F. "Das Konjunkturproblem in der Nationalökonomie", Jena 1932
- Mellerowicz, K. "Kosten und Kostenrechnung", Berlin 1933/36
- Mitchell, W. "Business Cycles. The Problem and Its Setting", 2.Aufl., New York 1927
- Mombert, P. "Einführung in das Studium der Konjunktur", 2.A., Lpz.1925;
- Mühlenfels, A. von "Spezielle und allgemeine Konjunktur. Zur Kritik des Konjunkturbegriffs", Jb.f.Nat.u.Stat., 122 Bd., S.606 ff.

- Müller-Bernhardt, H. "Industrielle Selbstkosten bei schwankendem Beschäftigungsgrad", Berlin 1925
- Nicklisch, H. "Die Betriebswirtschaft", Stuttgart 1932
- Piatier, A. "Neue Wege der Konjunkturforschung", Sonderschrift des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung Nr.15, Berlin-München 1954
- Ponle, L. "Konjunkturschwankungen und Konjunktur-Berichtserstattung, insbesondere die allgemeine Wirtschaftslage im Jahre 1909", Z.f.Sozialwissenschaften, N.F. 1.Jg., Leipzig 1910, S.21 ff.
- Preiser, E. "Grundzüge der Konjunkturtheorie", Tübingen 1933
- Prion, W. "Die Lehre vom Wirtschaftsbetrieb (Allgemeine Betriebswirtschaftslehre)", Band 2. "Der Wirtschaftsbetrieb als Wirtschaft (Unternehmung)", Bln.1935
- Reuter, F. "Handbuch der Rationalisierung", Bln. 1930
- Röpke, W. "Die Konjunktur", Jena 1922
- Rössle, K. "Einführung in die Industriebetriebswirtschaftslehre", Leipzig 1931
- Rössle, K., "Die Einheit der Wirtschaftswissenschaften", Sonderdruck der "Schriften der Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Gesellschaft", Stuttgart, Berlin 1937
- Rössle, K., "Betriebswirtschaftslehre des Handwerks", Wiesbaden 1952
- Rössle, K. "Buchhaltung und Bilanz", 8.Aufl., Oldenburg und Berlin 1952
- Rössle, K. "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", 4.Aufl., Stuttgart 1954
- Rössle, K. Skriptum "Industriebetriebslehre", 2.Auflage, München 1954

- Kuberg, C. Artikel "Wirtschaftsschwankungen" in HfWB der Betriebswirtschaft, 2.Aufl., Bc.2, Stuttgart 1939, S.2415 ff.
- Kuberg, C. "Risikoeinschätzung auf Grund der Marktbeobachtung", Z.f.Betriebswirtschaft, 16.Jg.Berlin 1939, S.36 ff., ausserdem in einem Sonderdruck erschienen, auf den beiden Seitenangaben Bezug genommen wurde.
- Schäfer, E. "Die Anwendung der Konjunkturvorhersage auf die einzelne Unternehmung", in Betriebswirtschaftliche Rundschau, Leipzig 1927, S.31 ff.
- Schäfer, E. "Grundlagen der Marktforschung, Marktuntersuchung und Marktbeobachtung", 3.Aufl., Köln 1953
- Schär, J.F. "Allgemeine Handelsbetriebslehre", Leipzig 1913, 5.Teil, Abschnitt F.: "Der Handelsbetrieb unter dem Einfluss der Konjunktur", S.399 ff.
- Schmalenbach, E. "Selbstkostenrechnung und Preispolitik", 6.Aufl., Leipzig 1934
- Schmalenbach, E. "Der freien Wirtschaft zum Gedächtnis", Köln 1949
- Schmalenbach, E. "Finanzierungen", 7.Aufl., Köln 1950
- Schmalenbach, E. "Dynamische Bilanz" 10.Aufl., Hamburg 1950
- Schmaltz, K. "Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika", Stgt.1927
- Schmaltz, K. "Betriebsanalyse", Stgt.1929
- Schmidt, F. "Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatzgutes in Kalkulation und Volkswirtschaft", Berlin 1923
- Schmidt, F. "Kalkulation und Preispolitik", Bln./Wien 1930
- Schmidt, F. "Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre", 4.Aufl. der Arbeit "Die Industriekonjunktur - ein Rechenfenster", Bln. 1933

- Schmidt, F. "Die Wirtschaftsbewegung in Betriebs- und Volkswirtschaft-Konjunkturlehre", in "Die Handelshochschule", Bd.2, Wiesbaden 1953
- Schneider, E. "Das Gesicht der Wirtschaftstheorie unserer Zeit", Tübingen 1947
- Schneider, E. "Wirtschaftlichkeitsrechnung", Tübingen 1951
- Schneider, E. "Propheten des Unprophezeibaren?", in Z.f.d.ges.Kreditwesen, Jg.1952, S.442f.
- Schneider, E. "Ökonometrie, Bemerkungen aus Anlass dreier literarischer Neuerscheinungen", Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.68, 1952/I, S.59 ff.
- Schneider, E. "Sinn und Grenzen der quantitativen Wirtschaftsforschung", Z.f.d.ges. Staatsw., Bd.180, 1952, S.594
- Schneider, E. "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre", Weltwirtschaftl.Archiv, Bd.70, 1953/I, S.79
- Schneider, E. "Industrielles Rechnungswesen, Grundlagen und Grundfragen", 2.Aufl., Tüb. 1954
- Schneider, E. "Einführung in die Wirtschaftstheorie", I.Teil, "Theorie des Wirtschaftskreislaufs", 5.Aufl. Tüb.1955
II. Teil, "Wirtschaftsplan und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft", 3.Aufl., Tüb.1955
III. Teil, "Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung", 3.Aufl., Tüb. 1956
- Schulz-Mehrin, O. "Betriebswirtschaftliche Kennzahlen als Mittel zur Betriebskontrolle und Betriebsführung", Bln.1954
- Schumpeter, J. "Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalistic Process", New York und London 1939
- Schumpeter, J. "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus", 5.Aufl., Bln.1952

- Heyffert, R. Aufsatz "Markterkundung" im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 2.Aufl., Bd.2, Stuttgart 1939, S.923 ff.
- Sombart, W. "Versuch einer Systematik der Wirtschaftskrisen", Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, 19.Bd., 1904, S.15 ff.
- Sombart, W. "Der moderne Kapitalismus", 2.Auflage, II.Band, 1.Halbband, München, Leipzig 1917
- Spiethoff, A. Artikel "Krisen" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4.Auflage, Jena 1925, 6.Band, S.8 ff.
- Spiethoff, A. "Die wirtschaftlichen Wechsellagen, Aufschwung, Krise, Stockung", Band I: "Erklärende Beschreibung", Band II: "Lange statistische Reihen über die Merkmale der wirtschaftlichen Wechsellagen", Tübingen und Zürich 1955
- Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Herausgeber) "Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland", Erscheinungsort Stuttgart, erstmals 1952, dann alljährlich erschienen
"Wirtschaft und Statistik", erscheint monatlich in Stuttgart
"Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland", Teil 1-3 mit Sonderheften, erscheint monatlich und vierteljährlich in Stuttgart
- Strigel, W. "Unternehmerabsichten im Test. Die Konjunktur- und Marktbeobachtung geht neue Wege", in Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung, Jahrgang 10, Nr.16 (vom 26.2.55), Erscheinungsort Stuttgart, S.6
- US-Department of Commerce (Herausgeber) "Historical Statistics of the United States 1789 - 1945", Washington 1949
- Viel, J. "Betriebsanalyse", Zürich 1950

- Der Volkswirt "5 Konjunkturprognosen" von "Oe", Der Volkswirt 1951, Nr.41
- Wagemann, E. "Konjunkturlehre. Eine Grundlegung zur Lehre vom Rhythmus der Wirtschaft", Berlin 1928
- Wagemann, E. "Einführung in die Konjunkturlehre", Bln.29
- Walb, E. "Unternehmungsgewinn und Betriebsgewinn", Z.f.hw.F., 1926, S.545 - 559
- Weigmann, W. "Allgemeine Grundlegung des Betriebsvergleichs", Lpz.1939
- Woytinsky, W. "Das Rätsel der langen Wellen", in Schmollers Jahrbuch München 1931, 2.Bd., S.1 ff.

Tabelle 1

Wichtige Zahlen zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung in Westdeutschland 1948 - 1955

(Abkürzung: J.B. = "Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland.")

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Index der industriellen Wertschöpfung, 1950=100, Gesamte Industrie (J.B. 1956, S. 216)	80	100	118,3	125,9	138,8	155,0	178,2
Index der Produktionsergebnisse je Arbeiterstunde in der Industrie, 1936=100, hier: Gesamte Industrie (J.B. 1956, S. 215)	83	93	103	108	114	121	130
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	89	100	111	116	125	130	140
Steinkohlen, Steinkohlen-Brik. und Steinkohlenkoks in Mill. t, verfügbar (J.B. 1955, S. 494; J.B. 1956, S. 504)	--	85,1	96,2	102,5	100,7	99,6	111
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	--	100	116	123	121	120	134
Eisenerz in Mill. t Fe, verfügbar (Quelle wie Zeile 4)	--	5,6	7,4	9	9,1	8,3	11,6
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	--	100	132	161	163	148	207
Umsätze in der Industrie, hier: Industrie insgesamt, in Mill. DM (J.B. 1956, S. 191)	--	80 395	109 908	119 392	126 162	140 943	166 511
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	--	100	137	149	157	175	207
Bruttoeinkommen, 1949=100 (Wirtschaft und Statistik, April 1956, S. 182)	100	113	143	159	169	183	207
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	89	100	127	141	150	162	183
Verwendung des Sozialprodukts je Einwohner in Preisen von 1936, hier: Privater Verbrauch (J.B. 1955, S. 510 f., J.B. 1956, S. 520)	621	700	746	799	867	926	1020
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	89	100	107	114	124	132	146
Die Zeile 13, hier: Investitionen	178	224	282	271	298	330	378
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	80	100	126	121	133	147	169
Einfuhr insgesamt, Index des Volumens, 1950=100 (Wirtschaft und Statistik, Sept. 1955, S. 467). Für den Wert 1949 siehe J.B. 1954, S. 279, wo die Einfuhr auf Basis 1936=100 angegeben ist. Die Umrechnung auf 1950=100 ergab volle Übereinstimmung mit dem Index des Volumens. Für 1955 wurde von der "Monatlichen Entwicklung der Ein- und Ausfuhr" (J.B. 1956, S. 259) ausgegangen. Die Umrechnung der MD auf 1950=100 ergab ebenfalls volle Übereinstimmung mit dem Index des Volumens.	76	100	102	118	133	167	215
Ausfuhr insgesamt, Index des Volumens, 1950=100, Quelle siehe Zeile 16	43	100	143	154	180	223	263
Index der Erzeugerpreise industrieller Produkte, insgesamt, 1950=100 (J.B. 1956, S. 428)	103	100	119	121	118	116	119
Index der Grundstoffpreise, Gesamtindex, 1950=100 (J.B. 1956, S. 439)	93	100	121	126	121	122	127
Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in Mill. DM (J.B. 1955, S. 508; J.B. 1956, S. 518)	39 568	43 517	52 719	59 094	65 351	70 653	80 243
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	91	100	121	136	150	162	184
Selbständigeneinkommen, insgesamt, brutto, in Mill. DM (Vierteljahresangaben in der Ifo-"Wirtschaftskonjunktur", 3. Heft 1955, Teil II, S. 2. Diese wurden aufaddiert, um Jahreswerte zu erhalten)	--	26,8	36	37,6	37,6	40,8	--
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	--	100	134	140	140	152	--
Index der Aktienkurse, 31.12.1953 = 100, Gesamtindex (J.B. 1956, S. 356)	--	56,4	80,3	99	89,1	124,7	195,6
1950 = 100 (eigene Berechnungen)	--	100	143	170	158	221	347

Tabelle 2

wichtige Wirtschaftszahlen aus den USA 1914 - 1921 (siehe Abb. 3 und 4)

Quelle: "Historical Statistics of the United States 1789 - 1945"

Umrechnung auf die Basis 1914 = 100 durch mich

(Die Seitenangaben in dieser Tabelle beziehen sich auf das als Quelle genannte Werk)

Zelle	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
1 Total private production income (in Mill. \$) (Seite 14)	27 954	29 114	35 032	42 014	49 520	55 539	60 995	48 763
2 1914 = 100	100	104	125	134	177	199	218	174
3 Index of physical production of manufacturing. (Persons) 1909-1913 = 100 (Seite 179)	102,1	114,1	136,0	137,1	134,8	131,7	139,7	108,0
4 1914 = 100	100	112	133	134	132	129	137	106
5 Value of output in producers current prices (Shaw 1869-1919, Kunzets 1919-1933). Hier: Grand total, all finished commodities (in 1000 \$) (Seite 181 f. und 185 f.). Die doppelten Angaben für 1919 stellen die 41-Tagebilanz von Shaw und Kunzets dar. Für die Indexzahl und die graphische Darstellung wurde der Mittelwert aus beiden Angaben genommen.	14 231 028	14 741 222	19 411 321	25 664 526	31 812 607	34 548 704 35 059 306	37 615 527	25 583 78
6 1914 = 100	100	104	136	182	224	248	254	180
7 Wie Zeile 5, hier: Value of output, food and kindred products, manufactured (in 1000 \$)	4 601 972	4 680 578	5 802 898	7 520 597	9 724 303	11 089 628 10 840 361	11 186 468	7 022 26
8 1914 = 100	100	102	126	160	211	238	243	153
9 Wie Zeile 5, hier: Value of output, total consumer durable (in 1000 \$)	1 646 465	1 871 835	2 973 589	4 293 126	5 933 965	5 641 006 6 033 662	5 611 365	3 223 82
10 1914 = 100	100	114	181	261	361	354	341	197
11 General price index (Snyder - Tucker) 1913 = 100 (Seite 231 f.)	100	103	117	139	157	173	193	163
12 Wholesale price index 1910-1914 = 100. Hier: Foods (Seite 231 f.)	100	101	117	162	185	201	213	143
13 Wie Zeile 12, hier: Wholesale price index, metals and metal products	94	101	137	177	160	153	175	138
14 1914 = 100	100	108	116	189	170	163	186	147
15 Wie Zeile 12, hier: Wholesale price index, textile products	97	96	125	175	244	240	233	168
16 1914 = 100	100	98	128	179	250	248	300	172
17 Total capital expenditures (in Mill. \$) (Seite 185)	---	616	1 052	1 736	2 466	2 224	3 165	1 367
18 1915 = 100 (Für 1914 fehlt die Angabe)	---	100	167	200	251	229	318	158
19 Physical output, hier: Distilled spirits (in 1000 tax gal.) (Seite 186 f.)	181 900	140 700	253 300	286 100	178 800	100 800	101 300	87 900
20 1914 = 100	100	77	139	157	98	55	56	48
21 Wie Zeile 19, physical output, hier: Rolled iron and steel (in 1000 long tons)	18 370	24 393	32 380	33 068	31 156	25 102	32 384	14 774
22 1914 = 100	100	133	177	180	170	137	176	84
23 Consumer price index (WICB), 1923 = 100 (Seite 236)	61,3	61,0	65,4	77,6	90,5	102,4	118,2	102,1
24 1914 = 100	100	99,5	114	127	148	167	193	166
25 Exports of U.S. Merchandise, total (in 1000 \$) (Seite 246)	2 329 648	2 716 168	5 422 642	6 169 617	6 049 875	7 743 816	8 080 481	4 378 92
26 1914 = 100	100	117	233	265	260	333	347	188
27 Wie Zeile 25, hier: Imports, total (in 1000 \$)	1 895 926	1 674 170	2 391 635	2 952 468	3 031 213	3 904 365	5 278 481	2 509 146
28 1914 = 100	100	88	126	156	160	206	282	133
29 Index of common stock prices, 1926 = 100, (Seite 281)	63,8	66,2	76,2	68,3	60,7	70,7	64,2	52,7
30 1914 = 100	100	104	120	107	95	111	101	82
31 Short-term interest rates - open market rates in New York City, hier: Stock exchange time loans 90 days (averages of weekly prevailing rates) (in % pro Jahr) (Seite 278)	4,37	2,85	3,25	4,62	5,90	5,83	8,06	6,7
32 1914 = 100	100	65	74	106	135	133	184	141
33 Wie Zeile 31, hier: Interest rates, prime commercial paper, 4 to 6 months (in % pro Jahr)	5,47	4,01	3,48	5,07	6,62	5,37	7,50	6,7
34 1914 = 100	100	73	70	93	110	100	137	121
35 Wie Zeile 31, hier: Interest rates, stock exchange renewal call loans (in % pro Jahr)	3,43	1,92	2,62	3,43	5,28	6,32	7,74	5,7
36 1914 = 100	100	56	76	100	154	184	226	174
37 Federal Reserve Bank - principal assets and liabilities (in 1000 \$), hier: Reserves total (Seite 272)	267 899	555 431	757 112	1 671 677	2 145 655	1 990 488	2 250 400	3 010 23
38 1914 = 100	100	207	283	624	801	743	916	1124
39 Index of the physical volume of business activity, Base 1923-1927. Der Index ist im Original (auf Seite 330) monatlich angegeben. Daraus wurden Jahresdurchschnitte ermittelt, die hier verwendet wurden.	59,275	65,15	74,591	80,375	77,533	76,208	82,075	66,425
40 1914 = 100	100	108	124	134	129	127	137	111
41 New dwelling units started (in 1000 Einheiten), total (Seite 170)	414	414	394	277	174	405	247	449
42 1914 = 100	100	100	95	67	42	98	60	106

F i r m e n - u n d S t a h l i n d u s t r i e

P l a t t e n i n d u s t r i e

Z e i t

Zeile	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	2016	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
-------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

1 Umwandlungsrate (in %) (Seite 63)

2 1914 - 100 (Seite 63)

3 Umwandlungsrate absolut (in Mill. %) (Seite 63)

4 1914 - 100 (Seite 63)

5 Gewinne absolut (in Mill. %) (Seite 63)

6 1914 - 100 (Seite 63)

7 Kapitalumschlag (Seite 60)

8 1914 - 100 (Seite 60)

9 Gesamtergebnis absolut (in Mill. %) (Seite 60)

10 1914 - 100 (Seite 60)

11 Umsatz der Banknote (Seite 96)

12 1914 - 100 (Seite 96)

13 Banknote absolut (in Mill. %) (Seite 97)

14 1914 - 100 (Seite 97)

15 Debitorenabschlag (in %) (Seite 105)

16 Umschlagbarkeit der Debitoren (Seite 105)

17 1914 - 100 (Seite 105)

18 Kreditoren absolut (in Mill. %) (Seite 109)

19 1914 - 100 (Seite 109)

20 Kreditorenabschlag (Seite 109)

21 1914 - 100 (Seite 109)

22 Anlagenumschlag (Seite 115)

23 1914 - 100 (Seite 115)

24 Anlagen absolut (in Mill. %) (Seite 115)

25 1914 - 100 (Seite 115)

26 Anlagevermögen in % des Gesamtvermögens (Seite 203)

27 1914 - 100 (Seite 203)

28 Gesamtvermögen in % des Gesamtvermögens (Seite 203)

29 1914 - 100 (Seite 203)

30 Kassenkapital in % des Gesamtkapitals (a, 218)

31 1914 - 100

32 Langfristiges Fremdkapital in % des Gesamtkapitals (Seite 218)

33 1914 - 100

34 Kurzfristiges Fremdkapital in % des Gesamtkapitals (Seite 218)

35 1914 - 100

36 Langfristiges und kurzfristiges Fremdkapital in % des Gesamtkapitals (Seite 22 und 24 addiert)

37 1914 - 100

38 Aktienkapital in % des Gesamtvermögens (Seite 203)

39 1914 - 100

40 Fremdkapital in % des Gesamtvermögens (Seite 203)

41 1914 - 100

42 Rentabilität des Eigenkapitals (Seite 203)

43 1914 - 100

44 Aktienvermögen absolut (in Mill. %) berechnet v. Gesamtkapital (Seite 9)

45 1914 - 100

46 Umlaufvermögen absolut (in Mill. %) berechnet v. Gesamtvermögen (Seite 9)

47 1914 - 100

48 Debitoren absolut (in Mill. %) berechnet v. Gesamtvermögen (Seite 9)

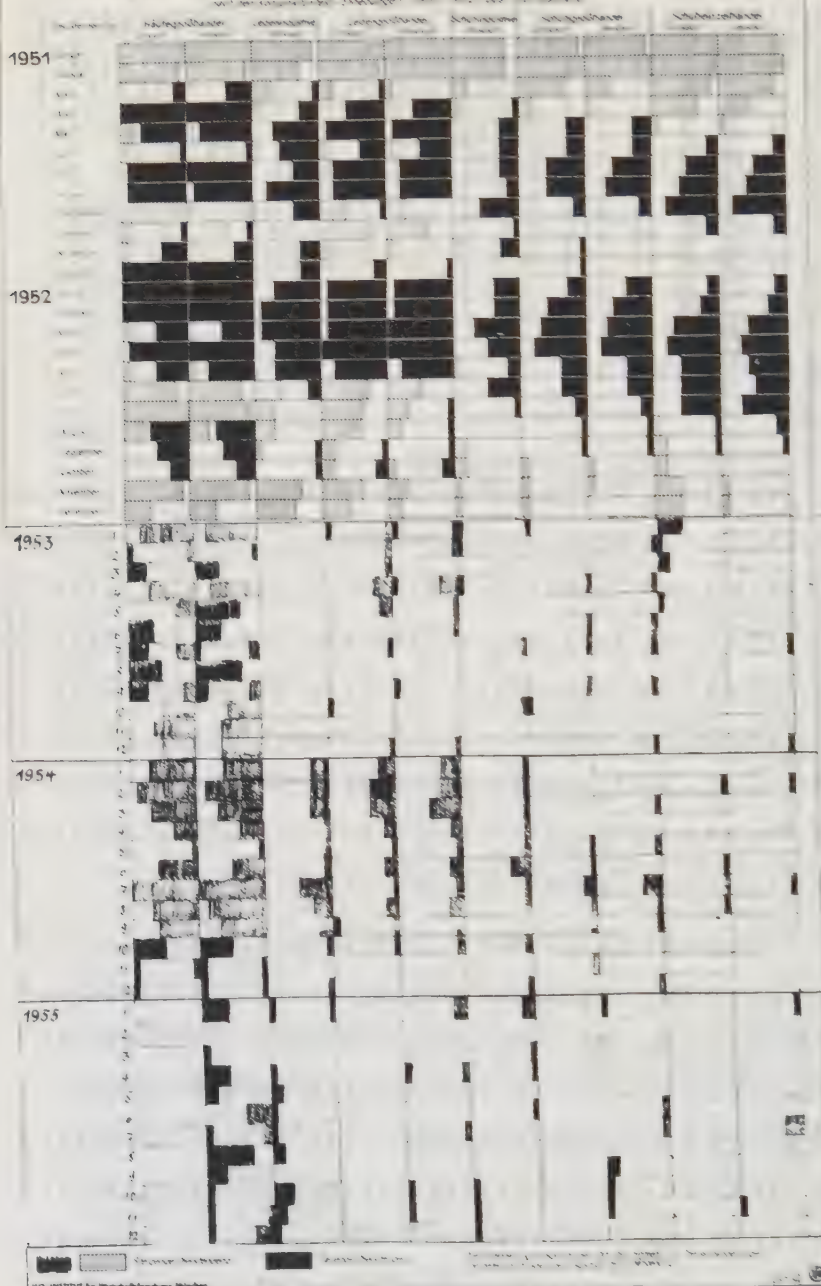
49 1914 - 100

50 1914 - 100

51 1914 - 100

Preisfortpflanzung in der Leder- und Schuhwirtschaft

von den Leder- und Schuhwirtschaften 1951/52 bis 1955/56



L e b e n s l a u f

Am 31. März 1927 wurde ich, Gerhard Friedrich Salaw, als Sohn der Kriminalratsknechte Hans und Gerda Salaw zu Berlin geboren.

Nach dem Besuch der Grund- und Oberschule und zwei Jahren Wehrdienst begann ich im Wintersemester 1945/46 an der Universität Innsbruck das Studium der Wirtschaftswissenschaften. Als Reichsdeutsche wurden wir aus Österreich ausgewiesen. So setzte ich 1946 an der Technischen Hochschule München und später an der Universität München das Studium der Betriebswirtschaft fort. 1948 legte ich die Prüfung als Diplom-Kaufmann mit sehr gut, 1949 die Diplomprüfung für Handelslehrer ab.

